

BC-PS-637/171

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID
FACULTAD DE PSICOLOGIA

**LA INFLUENCIA DE LA CATEGORIZACION SOCIAL
EN LOS JUICIOS DE VERDAD Y MENTIRA**

Reg. 4: 20065:

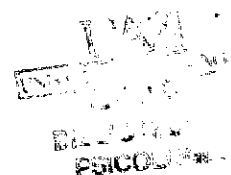
Tesis doctoral realizada por:
Flor Sánchez Fernández

R. B. e. 54689



Director: **Alberto Becerra Grande**

ABRIL, 1992



(Tesis Doctoral financiada por el proyecto CICyT PS-89-022)

INDICE

	Página
INTRODUCCION: ESQUEMA GENERAL DE LA INVESTIGACION	10
CAPITULO 1: APROXIMACION TRADICIONAL AL ESTUDIO DE LA MENTIRA	
1.1. Introducción	14
1.2. El emisor y la expresión de la mentira	15
1.2.1. Procesos de activación	15
1.2.2. Procesos emocionales	16
1.2.3. Procesos cognitivos	17
1.3. El control de la conducta expresiva	21
1.4. La jerarquía de filtración en la mentira	23
1.5. Conclusiones sobre la expresión de la mentira	24
1.6. El detector y la detección de la mentira	26
1.6.1. El éxito en la detección de la mentira	26
1.6.2. El fracaso en la detección de la mentira	30
1.6.2.1. Explicaciones teóricas	
1.6.2.2. Evidencia empírica	

1.7.	La detección de la mentira a partir de los contenidos del mensaje	37
1.8.	Conclusiones sobre la detección de la mentira	39
1.9.	Evaluación crítica de la aproximación tradicional al estudio de la mentira	41

CAPITULO 2: CATEGORIZACION SOCIAL

2.1.	Las categorías en la percepción social	45
2.2.	La perspectiva clásica	47
2.3.	La perspectiva probabilística	49
2.3.1.	Límites difusos	
2.3.2.	El gradiente de tipicidad	
2.4.	Las relaciones entre categorías: Taxonomías	54
2.5.	Aplicaciones a la percepción social	57
2.5.1.	Categorías de personas	57
2.5.2.	Categorías de situaciones sociales	59

CAPITULO 3: DISCUSION Y FORMULACION DE HIPOTESIS	64
---	-----------

CAPITULO 4: ESTUDIOS EMPÍRICOS

ESTUDIO 1: Búsqueda de situaciones y categorías de mentira

- Introducción	69
- Recopilación y clasificación de situaciones de mentira	70
- Verificación empírica de las categorías	79
- Análisis de prototipicidad de las situaciones de mentira	103
- Conclusiones	107

ESTUDIO 2: Influencia de las categorías sociales sobre los juicios experimentales de verdad y mentira

Introducción	111
Procedimiento general y definición de variables	112
a) Selección de situaciones típicas de mentira	114
b) Construcción de los mensajes	117
c) Diseño y realización de la situación experimental interactiva	122
Resultados	126
Discusión y planteamiento de los estudios experimentales	127

Estudios Experimentales

Experimento 1: Juicios a partir de las transcripciones de los mensajes

Introducción	130
Método	132
Resultados	136
Discusión	140

Experimento 2: Juicios a partir de la presentación auditiva de los mensajes 170

Introducción	145
Método	147
Resultados	150
Discusión	154

Experimento 3: Juicios a partir de la presentación visual de los mensajes

Introducción	157
Método	159
Resultados	162
Discusión	164

Comparación entre las modalidades de presentación de la información 166

Experimento 4: Juicios a partir de la presentación audiovisual de los mensajes

Introducción	177
Método	179
Resultados	180
Discusión	182

CAPITULO 5: CONCLUSIONES GENERALES DEL TRABAJO	185
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	193
ANEXOS	208

INTRODUCCION

Esquema General de la Investigación

La perspectiva tradicional que estudia el fenómeno de la mentira se ha desarrollado en torno a las prescripciones teóricas del Modelo de Filtraje y la Teoría de los Cuatro Factores (visión ampliada del anterior).

En síntesis, dichos marcos teóricos vienen a postular que la conducta de mentir produce patrones expresivos diferenciales, tanto de carácter verbal como no verbal, reflejo a su vez de los procesos cognitivos y emocionales que la producción de mentira elicitaba en la persona que miente. Por tanto, saber cuándo una persona está mintiendo o no, consistiría en captar la presencia de dichos patrones expresivos, más precisamente conocidos como indicadores de mentira.

De acuerdo con este esquema, dos grandes áreas de estudio empírico se perfilan en cualquier revisión de la literatura al respecto.

En primer lugar se encuentra la que podríamos denominar como EXPRESION DE LA MENTIRA, centrada en el autor o emisor de la mentira y que tiene como objetivo principal demostrar la presencia de indicadores de mentira, durante las interacciones, según una cierta jerarquía de control que el mentiroso tiene sobre distintos aspectos de su conducta.

El segundo gran tema de interés científico, tiene que ver con la DETECCION DE LA MENTIRA. El objetivo principal de los trabajos de investigación, que se han llevado a cabo en esta dirección, ha consistido en comprobar si las personas, fundamentalmente no expertas, son capaces de darse cuenta de cuándo se les está mintiendo en función de captar la presencia de determinados indicadores de mentira.

Centrándonos en el fenómeno de la detección de la mentira, que constituye el marco de referencia de este trabajo de investigación, la síntesis de los resultados hallados en los distintos trabajos experimentales ofrece un doble resultado:

En primer lugar, parece estar razonablemente demostrado que, en condiciones de laboratorio, jueces sin experiencia detectan la mentira con una frecuencia ligeramente superior a lo que sería esperable por azar.

En segundo lugar, y en las mismas condiciones, jueces sin experiencia juzgan como indicadores de mentira conductas expresivas que no son tales.

Si bien el éxito en la detección de la mentira es fácilmente explicable desde los supuestos teóricos de partida, el elevado porcentaje de fracasos en la tarea de detección, ha resultado más difícil de explicar.

Distintos factores se han invocado para explicar la elevada imprecisión de los juicios cuando se trata de detectar la mentira. Se han postulado factores derivados de la situación experimental (p.e la baja motivación del mentiroso) de la familiaridad del receptor con la conducta del emisor, de las condiciones de interacción entre emisor y receptor, de la atención diferencial prestada por el receptor a los distintos tipos de información, etc. etc. Sin embargo, ninguna de estas variables ha conseguido explicar satisfactoriamente el problema.

La investigación que aquí presentamos, toma como punto de partida estas insuficiencias de la perspectiva tradicional para explicar adecuadamente el proceso de detección de la mentira.

En nuestra opinión, dichas insuficiencias nacen de la excesiva dependencia que los trabajos de investigación llevados a cabo en este terreno guardan implícitamente al supuesto teórico que afirma que la detección de la mentira consiste en la simple captación de los indicadores expresivos que la revelan.

Dicho supuesto, vendría a reflejar que el proceso de detección de la mentira es un proceso básicamente determinado por los estímulos , y en el cual, los jueces que observan la conducta de los potenciales mentirosos no tendrían otra función que la de registrar automáticamente los cambios de conductas que en estos últimos podrían producirse.

Es por todo ello que, proponemos un cambio en los supuestos teóricos de partida, postulando que la detección de la mentira es un proceso fundamentalmente determinado por el sujeto que juzga, un sujeto que elabora la información recibida aplicando sus propios conocimientos a la situación en la que interactúa.

En consecuencia, la investigación que presentamos se centra en la fase de interpretación que todo proceso de detección implica, lo cual nos obliga a centrarnos en el estudio de los determinantes de los juicios de mentira, más que en el éxito o en fracaso de dichos juicios.

Teniendo en cuenta estas consideraciones nuestro trabajo de investigación se estructura de la siguiente forma:

En el capítulo 1 se expone una revisión de los marcos teóricos y los trabajos empíricos que bajo los auspicios del Modelo de Filtraje y la Teoría de los Cuatro Factores se han venido ocupando en los últimos veinte años de analizar el fenómeno de la mentira. A lo largo de la revisión quedan reflejados los hallazgos y las limitaciones de esta aproximación.

El capítulo 2 presenta los desarrollos de una perspectiva muy consolidada en el ámbito de la Psicología Social, pero inédita en el ámbito de estudio del fenómeno de la mentira: La perspectiva de la Categorización Social se expone y justifica como marco teórico relevante para comprender mejor el fenómeno que nos ocupa.

En el capítulo 3 se exponen las hipótesis que, derivadas del marco teórico previamente discutido, contrastaremos en los estudios empíricos.

El capítulo 4 recoge los trabajos empíricos diseñados para la contrastación de nuestras hipótesis.

Concluye nuestra investigación con el capítulo 5, donde se exponen las conclusiones generales del trabajo y se perfilan nuevas ideas para investigaciones futuras.

CAPITULO 1

APROXIMACION TRADICIONAL AL ESTUDIO DE LA MENTIRA

1.1 INTRODUCCIÓN

La mentira ha sido definida por los distintos investigadores del tema como una conducta intencional, mediante la cual una persona transmite a su interlocutor un mensaje, ya sea información, actitud o emoción, que sabe falso. Si el emisor logra su objetivo, se produce engaño y en caso contrario la mentira habrá sido detectada.

El estudio experimental de la mentira tiene su origen en el interés que despierta en los años 60 el estudio de los aspectos no verbales de la comunicación, interés que tiene que ver con la idea de que la conducta no verbal no es controlable (Mehrabian y Ferris, 1967; Mehrabian y Wiener, 1967).

Según Schneider, Hastorf y Ellsworth (1982), desde que Freud (1905) lanzó su famosa afirmación "no hay mortal que pueda guardar un secreto, si sus labios callan, hablará con los dedos", los psicólogos han compartido la idea de que la conducta no verbal es más difícil de controlar y por tanto fuente de información más confiable para desenmascarar mensajes fraudulentos cuando hay sospecha de mentira.

Los primeros estudios (Ekman y Friesen, 1969; Maier, 1966) se generaron en torno a la idea de que ciertas conductas no verbales deben ser tomadas como evidencia de engaño, cuando existe contradicción entre canales verbales y no verbales (Ekman y Friesen, 1969; Mehrabian, 1972).

Estos primeros trabajos, sirvieron de base a toda una formulación teórico-experimental de la expresión y detección de mentiras (modelo de filtraje, teoría de los cuatro factores), que ha servido como punto de referencia en la investigación de expresión y detección de mentiras durante más de 20 años.

1.2 EL EMISOR Y LA EXPRESION DE LA MENTIRA

En síntesis, desde la perspectiva del comunicador el fenómeno de la mentira implica complejos procesos de activación, emoción y cognición, susceptibles de ser expresados conductualmente (tanto verbal como no verbalmente) y, consecuentemente, detectados por cualquier interlocutor con el que la persona que miente interactúe.

1.2.1. Procesos de activación

En términos generales el arousal fisiológico forma parte de la respuesta de enfrentamiento de los organismos a situaciones inusuales, amenazantes o complejas (Kahneman, 1973) y es resultado de un incremento en la activación cortical que produce cambios en la respuesta del sistema nervioso autónomo (variación de la tasa cardíaca, presión sanguínea, respuesta electrodérmica, respuesta pupilográfica, salivación etc.) y una mayor actividad somática (cambios en tasa y frecuencia respiratorias, electromiografía y movimientos oculares, según han verificado distintos trabajos (Andreassi, 1980, Blat, 1964; Lacey y cols., 1963; Malmö, 1964).

La activación fisiológica generada por la mentira, ha sido explicada desde distintos enfoques teóricos (Davis, 1961), como son la teoría de la respuesta condicionada, la teoría del castigo y la teoría del conflicto (ver Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). Para otros autores la actividad autonómica, sería provocada por el conocimiento consciente que el sujeto tiene de estar engañando (Lykken, 1959, 1960), la motivación del emisor por engañar (Gustafson y Orne, 1963, 1965), o las consecuencias de ser detectado (Knapp y Comadena, 1979; Saxe, 1991).

Por otra parte el arousal fisiológico se expresa a través de conductas no verbales (Hemsley, 1977). En distintas tareas de tipo cognitivo se ha demostrado que la respuesta asociada a estímulos que producen arousal es un aumento en la dilatación pupilar (Nunnally y cols., 1967; Scott y cols., 1967; Simpson, 1969) y en la frecuencia de parpadeo (Meyer, 1953). Un importante número de estudios experimentales, revisados

por Scherer (1980), han mostrado que la entonación (frecuencia fundamental) varía con el estrés y los cambios emocionales, y un ejemplo serían los trabajos de Fairbanks (1940). Finalmente se ha demostrado que la ansiedad, controlada a través del sudor palmar, produce errores y dudas en el lenguaje (Kasl y Mahl, 1965).

1.2.2. Procesos emocionales

El aumento en la activación autonómica que aparece durante la expresión de la mentira, puede ser provocado por factores emocionales, ya que aunque la mentira no es considerada una emoción en sí misma, sí implica la experiencia de emociones negativas como culpa y miedo a ser descubierto (Ekman, 1981; Ekman, 1985; Knapp y Comadena, 1974; Kraut y Poe, 1980; Zuckerman y cols., 1981) o emociones positivas, como el "disfrute" o "satisfacción" (duping delight), asociadas al hecho de mentir (Ekman, 1981; Ekman, 1985). La medida en que el hecho de mentir favorece la aparición de estas emociones varía de acuerdo al propósito de la mentira, el contexto social y las características del mentiroso (Ekman, 1985, Knapp y cols., 1979; Saxe, 1991; Zuckerman y cols., 1981).

Miedo a ser descubierto, la experiencia emocional será modulada por a) el conocimiento que tenga el mentiroso sobre la habilidad de su interlocutor para detectar mentiras b) por la experiencia previa del emisor -si es un mentiroso con éxito, experimentará menos temor a ser detectado-, c) en algunos sujetos debido a variables de personalidad, el miedo a no ser creído siendo inocente puede ser la causa de experiencias emocionales negativas y d) cuando los riesgos o consecuencias de ser detectados son muy negativos para el mentiroso (Ekman, 1985).

Culpa, la activación asociada a la mentira sería provocada por los sentimientos de culpa que experimenta el mentiroso. Dichos sentimientos pueden estar generados por el contenido de la mentira y por la persona a quien se engaña. La culpa estará moderada por la justificación que pueda tener el sujeto para mentir (Knapp y Comadena, 1979;

Saxe, 1991), por la permisibilidad social a cierto tipo de mentiras (Lindscols y Walter, 1983), las consecuencias que la mentira tenga para la persona engañada (Maier y Lavrakas, 1976; Patterson, 1974) y la relación que exista entre los interlocutores (McCornack y Levine, 1990).

Satisfacción. La mentira puede generar en el mentiroso emociones positivas, especialmente si hay cómplices o el engaño se considera un logro en sí mismo (Ekman, 1985).

La experiencia de afectos negativos influye sobre la conducta observable del emisor, provocando un aumento de adaptadores (Ekman y Friesen, 1972; Ekman, 1985), expresiones indirectas (Knapp y cols, 1974), respuestas evasivas, intentos de cambiar de conversación y menor contacto ocular, mayor distanciamiento físico del interlocutor (Mehrabian, 1971; Zuckerman y cols, 1981), menos ilustradores (Ekman, 1981), más errores en el habla y pausas y elevación o descenso del tono de voz, de acuerdo a la emoción específica (Ekman, 1985). Por otra parte, la experiencia de emociones positivas provocaría un incremento de ilustradores, la elevación del tono y un habla más rápida, conductas, que de acuerdo con Ekman (1985), si no son disimulados se convertirían en indicadores de mentira.

1.2.3. Procesos cognitivos

La producción de mensajes falsos implica mayor dificultad cognitiva que otro tipo de mensajes debido a que el individuo debe construir un mensaje que vaya de acuerdo al conocimiento que el detector tenga del tópico de la mentira, que no contenga graves inconsistencias y que sea lo suficientemente detallado para resultar creíble (Cody, Marston y Foster, 1984; De Paulo, Zuckerman y Rosenthal, 1980; Greene, O'Hair, Cody y Yen, 1985; Zuckerman y cols., 1981).

La mayor actividad cognitiva que requiere la producción de mentiras, se traduce en una mayor utilización de recursos de procesamiento, que afectarán a los distintos niveles

de la conducta observable y no observable (Greene y cols., 1985).

Extrapolando los resultados experimentales que se han obtenido en la evaluación de tareas cognitivas complejas (p.e resolución de problemas), se espera que la producción de mentiras aparezca asociada a un aumento de la dilatación pupilar (Kahneman, 1973), un aumento en la latencia de respuesta (Greene y cols., 1985; Zuckerman y cols., 1981), un mayor número de pausas entre palabras, una menor duración del mensaje (Butterworth y Goldman-Eisler, 1979; Siegman, 1979), un menor contacto ocular (Capella, 1983; Cegala y cols., 1979) y, por último, un descenso en la frecuencia de indicadores, como consecuencia de la mayor concentración en la elaboración verbal del mensaje (Ekman y Friesen, 1972).

Así también, y en la medida en que el sujeto tiene recursos limitados para el procesamiento de la información y control sobre su conducta (DePaulo y cols., 1980; Greene y cols., 1985; Knapp y Comadena, 1979), los intentos de controlar los distintos niveles de su conducta, pueden convertirse por sí mismos en indicadores de mentira si resultan en rigidez conductual (Ekman, y Friesen, 1972), o discrepancias entre los distintos aspectos del mensaje (Zuckerman y cols., 1981).

Para Ekman y Friesen, 1969, 1974, los patrones expresivos que acompañan a la mentira, podrían clasificarse en dos tipos: Indicadores de filtraje (que revelan el tipo de información que se pretende ocultar) e indicadores de mentira (que revelan el hecho de mentir), pero no revelan los contenidos que se ocultan). Una expresión facial, el tono de voz, un error lingüístico o ciertos gestos, pueden filtrar los verdaderos sentimientos del emisor, o delatar lo engañoso de su mensaje (Ekman, 1985). La mayoría de los estudios realizados se han ocupado de la identificación de los indicadores de mentira.

Tomando como referencia los resultados de los meta-análisis realizados por Zuckerman y cols., 1981; Zuckerman y Driver, (1985), señalamos los indicadores conductuales que aparecen asociados a la mentira en los estudios que ellos revisaron. En el cuadro 1 podemos ver la relación de conductas que han sido asociadas significativamente con la mentira.

CUADRO 1

Conductas asociadas con la expresión de la mentira

Indicadores	Nº.Est.	Media	Z
Visuales			
Dilatación pupilar	5	1.37	6.82***
Ocultación de la mirada	18	-.03	.13
Parpadeo	8	.50	1.96*
Sonrisa	19	-.09	-1.67
Segmentación Facial	5	-.27	-2.00*
Movimientos de Cabeza	10	-.18	-1.20
Gestos	12	-.12	-.19
Encogimiento de hombros	4	.38	1.81
Adaptadores	14	.34	3.50***
Movimientos de pies y piernas	9	-.03	-.22
Cambios posturales	11	-.03	-.88
Segmentación corporal	3	.83	2.84**
Paralingüísticos			
Latencia de respuesta	15	-.02	.28
Longitud de respuesta	17	-.19	-1.98*
Tasa de palabras	12	-.07	-1.36
Errores del habla	12	.23	2.14*
Dudas del habla	11	.54	4.06***
Entonación	4	.68	2.26*
Verbales			
Frases negativas	5	.95	5.34***
Información irrelevante	6	.40	2.17*
Autorreferencias	4	.05	-.38
Inmediatez	2	-.77	-3.37***
Distanciamiento/Generalización	4	.44	2.16*
Generales			
Discrepancia	4	.64	4.31***

(Tomado de Zuckerman y Driver, 1985)

(Los valores positivos indican un incremento y los negativos un descenso de las conductas asociadas con mentira)

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

De las 24 conductas de tipo verbal y no verbal que fueron estudiadas, 14 (aprox. el 60%) aparecen asociadas significativamente a mensajes falsos. El resto de las conductas no resultan discriminativas por aparecer asociadas tanto a mensajes falsos como a mensajes verdaderos. Centrándonos en las 14 conductas que aparecen asociadas a la mentira, 5 de ellas (aprox. el 36%) son conductas no verbales. El resto 8 (aprox. el 58%), son conductas verbales. Como característica general, aparece asociada significativamente con mensajes falso, la discrepancia percibida entre canales verbales y no verbales.

En relación a las conductas incluidas dentro de cada grupo, el 37% (5 de 12) de las conductas no verbales estudiadas están asociadas con la mentira. De los indicadores relacionados con el lenguaje el 67% (4 de 6) están asociados con la mentira y de las conductas verbales el 80% (4 de 5) están asociadas a mensajes falsos.

Por lo expuesto hasta aquí, la mentira se configura como un fenómeno conductual determinado por ciertos procesos psicológicos que se manifiestan a través de determinadas expresiones conductuales, conocidas como indicadores de mentira.

No obstante, ello no debe hacernos olvidar que toda mentira tiene como condición fundamental pasar desapercibida, lo cual obliga a la persona que miente a intentar controlar aquellas conductas que pudieran delatarla. En este sentido, el problema del control, que el mentiroso está obligado a ejercer sobre su conducta expresiva, resulta de gran importancia.

1.3. EL CONTROL DE LA CONDUCTA EXPRESIVA

Distintos trabajos experimentales señalan que la habilidad que los emisores tienen para transmitir mensajes falsos con éxito, presenta una amplia variabilidad interindividual (De Paulo, Stone y Lassiter, 1985; Knapp y Comadena, 1979; Kraut y Poe, 1980), relacionada con variables de distinta naturaleza, que tienen que ver tanto con variables de la situación experimental como con variables del emisor.

En primer lugar, la habilidad comunicativa del emisor en una situación de mentira (el éxito al mentir o engaño), está limitada por el control relativo que tiene sobre los distintos canales o modalidades de emisión que intervienen en la comunicación. Ekman y Friesen (1969, 1974), señalaron que la conducta verbal es más controlable que la conducta no verbal, y ésta que a su vez ofrece diferencias entre el control posible respecto a la cara y al cuerpo.

La capacidad de control que una persona tiene sobre los distintos canales implicados en la comunicación, está determinado por tres factores: la capacidad de emisión, el feedback externo y el feedback interno respecto a cada canal (Ekman y Friesen, 1969).

Los canales que poseen una mayor capacidad de emisión, serán aquellos que a) pueden enviar un mayor número de mensajes discriminables, b) trasladan los mensajes más rápidamente y c) son más visibles y salientes.

El feedback externo, o retroalimentación que el emisor obtiene de su conducta, varía en función de la atención que los demás le presten a cada canal de comunicación. Observando la cara, los gestos del receptor, y atendiendo a sus comentarios verbales, el emisor puede evaluar el impacto que su conducta tiene sobre su interlocutor, lo que le permite actuar en consecuencia.

El feedback interno o conocimiento consciente que tenga el emisor de sus expresiones conductuales (faciales, corporales y verbales), se corresponde con su

capacidad para recordar, repetir o representar una secuencia de conducta motora de cada una de las partes. Este conocimiento es el resultado de la capacidad de emisión del canal y la atención que reciba de los demás.

Conjugando estos tres factores Ekman y Friesen (1969, 1974) establecen una gradación de controlabilidad sobre las modalidades no verbales que intervienen en la comunicación, donde la cara es el canal más controlable, porque permite enviar numerosos mensajes, rápidos y discriminables, diferenciables lingüísticamente y de gran relevancia en la comunicación (las expresiones faciales). Por esto y por su mayor visibilidad es el canal no verbal que más atención recibe de los demás y el más susceptible al control voluntario del sujeto.

En el resto del cuerpo, las piernas y los pies son menos relevantes en el proceso de comunicación por su menor capacidad de emisión, ya que aportan pocos mensajes diferenciables y al estar poco visibles reciben menos atención de los demás, teniendo el sujeto menos conocimiento y escaso control sobre sus movimientos. Las manos que ocupan una posición intermedia entre la cara y los pies, aunque dotadas de una capacidad importante para transmitir mensajes, no son el canal habitual de comunicación.

El análisis realizado respecto a los canales no verbales visuales, se extendió al tono de voz (DePaulo y Rosenthal, 1979), que podía aportar información distinta a la expresada en las palabras o en la expresión facial, como se derivaba de algunos trabajos empíricos (Bugental y cols. 1976; Bugental y cols., 1970; Weitz, 1972).

A partir de todas estas conductas verbales y no verbales que intervienen en el proceso de comunicación fraudulenta, se desarrolla el concepto de "jerarquía de filtración" que implica que los canales verbales y no verbales forman un continuo con diferentes grados de controlabilidad (y filtración). El contenido verbal de los mensajes y la cara estarían en un extremo del continuo y el cuerpo y el tono de voz, que serían menos controlables y filtrarían más, estarían en el extremo opuesto (DePaulo y cols., 1980; Zuckerman y Driver, 1985).

1.4. LA JERARQUÍA DE FILTRACIÓN EN LA MENTIRA

Al concepto de "jerarquía de filtración" subyace la idea de que los canales que filtran más, aportan más información respecto a la ocurrencia de la mentira, que los canales más controlables (Zuckerman y Driver, 1985).

Los canales que el emisor percibe más controlables serán los que utilizará cuando intencionalmente transmita mensajes falsos. Así, al ser las expresiones verbales y la cara las modalidades que menos información involuntaria filtran en situaciones de mentira, serán las modalidades más utilizadas, por permitir las mayores posibilidades de falsificación y ocultación de mensajes.

Según Ekman (1985), una explicación del control deficitario que el sujeto tiene sobre las distintas modalidades expresivas, tiene que ver, por una parte, con la vinculación que cada modalidad tiene con áreas cerebrales implicadas en la expresión involuntaria de emociones, que las hace vulnerables a la filtración, cuando dichas emociones son elicitadas por la mentira. En este sentido, la cara, aunque controlable, podría revelar la mentira porque estaría expuesta a estas reacciones emocionales, al igual que el tono de voz. Por otra parte, las filtraciones procedentes del cuerpo, que no tiene conexión directa con áreas cerebrales de respuesta emocional y puede ser ocultado, son debidas a que no recibe atención consciente por parte del emisor, que ha aprendido que los demás no le prestan atención en situaciones de interacción.

Para otros autores (De Paulo y cols., 1980; Greene y cols., 1985; Kraut, 1980) el control relativo que el sujeto tiene sobre las distintas modalidades de comunicación responde a la idea de que el individuo tiene una capacidad limitada para el manejo y control de la información, por lo cual, exigencias excesivas en algunos aspectos de la tarea provocan la ejecución deficitaria de otros aspectos.

1.5. CONCLUSIONES SOBRE LA EXPRESIÓN DE LA MENTIRA

De las revisiones que hemos llevado a cabo, en relación con el proceso de expresión de la mentira, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Existen indicadores verbales y no verbales asociados a la mentira, si bien los indicadores verbales lo están en mayor medida que los indicadores no verbales.

Dicha asociación dista de ser perfecta, pues en los datos disponibles, sólo algunas conductas han aparecido como indicadores de mentira, con relativa consistencia, a través de las investigaciones (la dilatación pupilar, el parpadeo, la segmentación facial, los adaptadores, la segmentación corporal, la longitud de la respuesta, los errores del habla, las dudas del habla, el tono de voz, las frases negativas, la información irrelevante, la inmediatez, el distanciamiento y la discrepancia).

La presencia esporádica de otros indicadores, así como la ausencia puntual de los anteriores, se justifica en la literatura, en razón de supuestas diferencias individuales en el control de la conducta expresiva, y deficiencias metodológicas, que generan situaciones experimentales donde las condiciones idóneas para la expresión de las conductas deseadas no se cumplen.

La relativa inconsistencia en la expresión de indicadores de mentira, revela que ninguno de ellos es en sí mismo y con carácter general, un indicador "natural" de mentira. Mas bien, habría que considerarlos como formando parte del patrón expresivo potencial de cada individuo, con la posibilidad de adquirir características de indicadores de mentira por su aparición diferencial en dicho contexto.

A pesar de estas limitaciones, los trabajos realizados bajo los supuestos teóricos del Modelo de Filtraje y la Teoría de los Cuatro Factores, fundamentalmente, identifican la expresión de la mentira con la presencia de indicadores conductuales, que son susceptibles de ser detectados por los destinatarios de la misma.

Por tanto, es el fenómeno de la detección al que dedicamos las siguientes páginas con vistas a discutir hasta que punto, en los trabajos empíricos realizados, tal predicción se ha cumplido.

1.6. EL DETECTOR Y LA DETECCION DE LA MENTIRA

En condiciones experimentales la tarea de los jueces, a los que se les pide que intenten detectar la mentira, consiste en emitir un juicio, respecto de si personas, normalmente desconocidas, mienten o dicen la verdad.

Independientemente de la información suministrada, el proceso de detección consistiría en atender a los patrones expresivos que acompañan a los mensajes falsos, e interpretarlos correctamente (DePaulo y cols., 1980; Zuckerman y cols. 1981).

Dos tipos de resultados se han obtenido a lo largo de los estudios empíricos revisados:

En primer lugar existe evidencia de que jueces inexpertos detectan la mentira, si bien la precisión es baja y los juicios correctos superan escasamente la probabilidad esperable por azar - entre el 45 y el 60%- (De Paulo y cols., 1980; DePaulo y cols., 1989; Knapp y Comadena, 1979; Miller y Burgoon, 1981; Zuckerman y cols., 1981).

En segundo lugar, jueces inexpertos, con relativa frecuencia juzgan como indicadores de mentira patrones expresivos que no lo son y viceversa.

1.6.1 El éxito en la detección de la mentira

Los muchos trabajos realizados sobre detección de la mentira, han permitido determinar el tipo de información que permite detectar los mensajes falsos con precisión, variando y combinando las distintas modalidades de presentación, y la información útil a partir de la que pueden ser hechos los juicios.

La revisión de Zuckerman, De Paulo y Rosenthal (1981) sobre 30 estudios que habían utilizado alguna de estas modalidades señalaban que los jueces detectaron la mentira con éxito a partir de información verbal, seguido de información visual del cuerpo (excluyendo la cara) y el tono de voz.

En el cuadro 2 aparecen los resultados obtenidos en las distintas combinaciones que ofrecen las modalidades de información (de Zuckerman y cols., 1981)

CUADRO 2

Precisión de los juicios de detección (En puntuaciones típicas)					
Indicadores Visuales					
	Cara		Sin Cara		Media
	Cuerpo	Sin cuerpo	Cuerpo	Sin cuerpo	
Habla	1.00(21)	.99(9)	1.49(3)	1.09(12)	1.14
Sin habla	.35(6)	.05(7)	.43(4)	-	.21
<u>Media</u>	.68	.52	.96	.54	.68
Transcripciones: .70(6)					
Tono solo .20(4)					
(Entre paréntesis el número de estudios revisados)					

Los datos que aparecen en el cuadro 2, muestran que son las transcripciones verbales la información que permite la mayor precisión en los juicios. La diferencia entre

la precisión en los juicios derivados del tono (.20) y los juicios derivados del habla (1.09) es conceptualizada como la suma de información que aportan las palabras escritas, y de igual forma la diferencia entre la precisión derivada de las transcripciones (.70) y el habla (1.09) es conceptualizada como la información que aportan los aspectos paralingüísticos.

Como muestran los datos, y de acuerdo a la formulación de Ekman y Friesen (1969, 1974), la cara no es un canal fiable para la detección de la mentira. Como puede observarse en el cuadro 2, de todos los canales o combinación de canales, solo los juicios obtenidos a partir de la cara no superaron los resultados esperables por azar. En relación a la cara el cuerpo aumentó la precisión en la detección (de .53 a .82), aunque no de forma significativa. La utilización del habla incrementó la precisión de .21 a 1.14. La comparación de cara, cuerpo y habla, como canales individuales, indica que el habla fue el canal más preciso (1.09), seguido del cuerpo (.43) y la cara (.05).

Coincidentes con estos resultados son los obtenidos por DePaulo y cols. (1980), cuando establecen la precisión en los juicios considerando canales verbales y no verbales aisladamente (Cuadro 3).

CUADRO 3

Precisión en la detección de la mentira a partir de los distintos canales			
CANALES	Nº Est.	MEDIA	
Con Indicadores verbales	Audiovisual	8	.64
	Audio	4	.98
	Verbal(transcripciones)	2	.78
	Media total		.80
Con Indicadores no verbales	Tono de voz	2	.32
	Cara	9	.25
	Cuerpo	3	.15
	Media total		.24

(Tomado de De Paulo, Zuckerman y Rosenthal, 1980)

En términos generales los indicadores verbales favorecen una mayor precisión en los juicios de mentira. La sumación del tono de voz a las palabras aumenta la precisión en la detección de la mentira. Aunque la diferencia no es significativa, iría de acuerdo a aquellos estudios (Zuckerman y cols., 1981; Bugental y cols., 1976; Bugental y cols., 1970; Weitz, 1972), que sugerían que el tono de voz aportaba información que no estaba contenida en las palabras.

Considerando la división canales verbales, canales no verbales, la conclusión más clara que se puede extraer es que las palabras (ya sea solas o con el añadido de información paraverbal) permiten juicios de detección más precisos que los realizados a partir de la información no verbal (media de .80 frente a .24).

Finalmente, una variable importante que con carácter modulador influye sobre la precisión en la detección es la familiaridad del detector con la conducta del emisor. Distintos estudios (Becerra y cols., 1989; Brandt y cols., 1980; Ekman y cols., 1974), demuestran que el conocimiento previo del comportamiento del emisor influye positivamente sobre la precisión en los juicios del detector.

1.6.2. El fracaso en la detección de la mentira

En situaciones experimentales, la tarea de detección entraña gran dificultad (Ekman, 1985), pues según el caso el detector se encuentra o con una información restringida, p.e. juicios a partir del tono de voz o por el contrario con demasiada información de un sujeto desconocido, p.e. en presentaciones audiovisuales, a partir de las cuales debe discriminar aquellas conductas que son relevantes como indicadores de mentira.

En función de ello Ekman señala que se pueden cometer dos tipos de errores:

a) Juzgar como falso un enunciado que es verdadero. Lo que ocurriría en este caso es que el detector interprete como indicador de mentira alguna conducta que no lo es.

b) Evaluar como verdadera alguna expresión falsa. Lo que puede ocurrir en este caso es que los indicadores de mentira, no existen o no son tenidos en cuenta.

El cuadro 4, apoya empíricamente ambos supuestos, pues de ella puede deducirse que los jueces experimentales toman como referencia de mentira, indicadores que no lo son.

CUADRO 4

Conductas asociadas con juicios de mentira

Indicadores	Estudios	Media	Val. Z
Visuales			
Ocultación de la mirada	4	-.45	-3.25**
Sonrisa	5	-.32	-2.97**
Adaptadores	3	.30	.51
Cambios posturales	2	.50	3.00**
Auditivos			
Latencia de respuesta	5	.36	3.61**
Longitud de respuesta	4	-.11	-.61
Tasa de palabras	2	-.67	-2.84**
Errores del habla	4	.27	2.00*
Dudas del habla	2	.58	3.17**
Entonación	2	.68	2.82**

(Tomado de Zuckerman, De Paulo y Rosenthal, 1981)

Los valores positivos indican un incremento y los negativos una disminución de la conducta asociada a los juicios de detección.

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Como puede observarse en el cuadro 4, de 10 conductas asociadas al juicio de mentira, el 80% muestran una asociación estadísticamente significativa, proporción que supera ampliamente el porcentaje de respuestas que aparecen asociadas con la mentira real en el cuadro 1. La comparación de los indicadores conductuales de los cuadros 1 y 2, muestra que conductas como los adaptadores que aparecen como indicador fiable de mentira no son utilizados por los detectores. Por el contrario, hay indicadores asociados al juicio de mentira que sin embargo no aparecen asociados de forma consistente con la mentira, p.e. la ocultación de la mirada.

Se han propuesto distintas explicaciones teóricas y empíricas para estos resultados

1.6.2.1 Explicaciones teóricas:

Ekman (1985) analizando los canales a través de los que puede ser expresada la mentira afirma que:

A partir del habla, el detector puede interpretar como indicadores de mentira los errores que el emisor comete al hablar, las respuestas indirectas o evasivas, los rodeos, dar más información de la que se le pide, o por el contrario la brevedad de las respuestas, conductas todas asociadas a los juicios de mentira (cuadro 2), pero que simplemente son reflejo de su estilo expresivo.

El error en este caso se explicaría teniendo en cuenta que por sí misma ninguna de estas conductas es signo de mentira, y sólo se convierten en un indicador de mentira si podemos asegurar que no están en el patrón expresivo habitual del emisor (Ekman, 1985).

En relación a la voz, las palabras pueden ser acompañadas por pausas, titubeos, o cambios de entonación que pueden ser reflejo de emociones experimentadas. Estas conductas pueden ser interpretadas como signos de mentira, incluso cuando solo son reflejo de un estado emocional ajeno a la mentira y más relacionado con estados de ansiedad provocados por la situación experimental.

El error tiene que ver con el hecho de no tener en cuenta las diferencias individuales en los patrones expresivos, en la medida en que determinadas situaciones pueden afectar de diversa manera a las personas.

Respecto al canal visual, la expresión corporal va acompañada de una serie de movimientos, que pueden dar lugar a distintos errores en el proceso de detección, pudiendo diferenciar entre:

Emblemas,

que son gestos, tales como el encogimiento de hombros en caso de duda, y el levantamiento del pulgar en señal de aprobación, que tienen un significado muy preciso sin necesidad de ir acompañados de palabras. Estas conductas pueden ser filtradas de forma fragmentada (p.e., solo la elevación de un hombro), y sin formar parte de la comunicación, en situaciones de mentira.

Ilustradores,

que como su nombre indica, ilustran el mensaje, enfatizando repitiendo o amplificando lo que se expresa verbalmente por medio de las manos, elevación de las cejas, los movimientos de los ojos y ciertos movimientos corporales. El descenso de los indicadores suele considerarse síntoma de una menor implicación emocional en lo que se dice y de dificultades en la construcción verbal del mensaje.

El error en la detección sobreviene por no considerar otras alternativas explicativas del descenso de ilustradores, además de la mentira, y por no hacer una comparación sobre la forma habitual del sujeto de ilustrar mensajes.

Adaptadores,

se desarrollan a partir de conductas aprendidas para cumplir funciones adaptativas (de autocuidado, interacción, manipulación de objetos...). Aparecen en situaciones de

incomodidad, pero también en situaciones relajadas, normalmente sin objetivo y fuera de la consciencia del sujeto.

Este tipo de movimientos generan gran cantidad de errores en la detección, ya que su frecuente aparición es tomado como indicador de mentira, sin considerar que la incomodidad que los genera podría tener razones distintas al hecho de mentir. Son de poca utilidad si no es a partir de una comparación previa con la conducta habitual del emisor.

Por último, en relación a la expresión facial, la expresión de las emociones, está regulada culturalmente por reglas de expresión (display rules) que dictan cuando un afecto debe ser intensificado, atenuado, inhibido o enmascarado con otra emoción. Las microexpresiones, consecuencia de alguna regla de expresión, son expresiones faciales muy breves, apenas perceptibles al observador no entrenado, que pueden servir de indicador de filtraje o de indicador de mentira.

1.6.2.2 Evidencia empírica

En distintos estudios se ha analizado la correspondencia entre indicadores reales asociados a la mentira e indicadores esperados y utilizados en los juicios.

DePaulo y cols. (1981), obtuvieron una correlación de .64 al computar la correlación entre los valores de los 10 indicadores asociados a juicios de mentira (cuadro 4) y los valores que los mismos indicadores obtuvieron como conductas asociadas a mentira (cuadro 1). El valor de la correlación indicaría que, en alguna medida, los indicadores asociados a mensajes falsos son utilizados en el juicio (Zuckerman y cols., 1981).

Por su parte, Zuckerman, Koestner y Driver (1981) para estimar el conocimiento que los jueces tienen de los indicadores que utilizan para el juicio,

del habla, manipulación de objetos, automanipulación, cruzamiento de brazos, movimientos de balanceo, parpadeo , sonrisas y fruncimientos en la cara.

1.7. LA DETECCION DE LA MENTIRA A PARTIR DE LOS CONTENIDOS DEL MENSAJE

Frente a la inestabilidad de los indicadores no verbales (DePaulo y cols., 1980; Kraut y Poe., 1980), se han desarrollado trabajos que estudian la detección de la mentira a partir de mensajes escritos (Becerra, 1988; Miller y Burgoon, 1981).

Debido a la importancia que tiene para el desarrollo de nuestra investigación, quisiéramos hacer especial hincapié en los estudios experimentales que han estudiado la detección de la mentira a partir del contenido de los mensajes, tanto hablados como escritos.

En algunos estudios (Ekman y cols., 1980; Krauss y cols., 1981; O'Sullivan y cols., 1985) se ha demostrado la importancia del contenido verbal, en los juicios sobre otras personas, utilizando transcripciones de los mensajes. Para establecer la relevancia del contenido del mensaje, los autores computaban la correlación entre los juicios obtenidos a partir de información visual, auditiva y escrita con los juicios formulados utilizando información audiovisual.

Aunque los datos empíricos avalan la importancia del contenido verbal de los mensajes para la formulación de juicios en situaciones experimentales, no se ha determinado si tal influencia es debida a las características formales del mismo (longitud de la respuesta, errores, etc.), o a sus características semánticas.

En este sentido, distintos autores han propuesto explicaciones tentativas. O'Sullivan y cols. (1985) justifican la utilización del contenido verbal del mensajes en la formulación de juicios sobre otros, en situaciones experimentales, aludiendo a que los jueces dan crédito al contenido del mensaje, porque habitualmente es el que mejor predice la conducta social de la personas, dirigiendo el curso de la interacción. Por ejemplo, si una persona se encuentra indispuesta físicamente, y así lo parece, pero

expresa verbalmente que su malestar no tiene importancia, los observadores esperarán que esta persona se comporte realmente como si su malestar no tuviese importancia.

Otros estudios señalan que el contenido de los mensajes es evaluado por los jueces más allá de características formales, como pueden ser la latencia de respuesta. Así Baskett y Feedle (1974) demostraron que los juicios en relación a si el sujeto mentía o decía la verdad, variaban de acuerdo a la deseabilidad social que implicaban los adjetivos que utilizaban los emisores para definirse a sí mismos. Por su parte Becerra y Sánchez (1989 b) encontraron una evolución diferencial de los mensajes en función de la mayor o menor deseabilidad de su contenido.

Una línea distinta de estudios investiga sobre métodos que permitan determinar la credibilidad de los individuos aplicando complejos análisis de contenido, sobre contenido verbal (escrito) del mensaje (Undeutsch, 1984; 1988), o analizando el mensaje escrito, para determinar qué parte de la información aportada por los observadores se corresponde con datos objetivos de la realidad y que parte de la información es fruto de la interpretación que el sujeto hace de la realidad (Johnson y Raye, 1981; Alonso-Quecuti, 1990, 1991). Estos trabajos tienen un carácter aplicado, ya que son estudios dirigidos a evaluar la credibilidad de los individuos en situaciones reales, y están siendo utilizados para evaluar las declaraciones de testigos en procesos judiciales (Yuille, 1988).

No obstante, a pesar de estos trabajos se sabe poco sobre cómo las palabras "delatan" la mentira.

1.8 CONCLUSIONES SOBRE LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA

De las revisiones precedentes que sobre el proceso de detección de la mentira hemos realizado, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

De los dos procesos de que consta la detección de la mentira, atención e interpretación, la mayor parte de los trabajos experimentales se han centrado en el primero, ignorando o no profundizando suficientemente en el proceso interpretativo, que la detección de la mentira comporta.

En función de ello, parece existir un cierto acuerdo entre investigadores en cuanto que, bajo determinadas circunstancias, no siempre claramente especificadas, los jueces experimentales, son capaces de detectar con relativa precisión la mentira, mediante el reconocimiento de indicadores conductuales, verbales y no verbales, a ella asociados.

El elevado porcentaje de fracasos en la detección de la mentira, al juzgarse equivocadamente como indicadores de mentira ciertos patrones expresivos que no son tales y desatender a aquellos que si lo son, remite a la complejidad del proceso interpretativo de la detección, donde la elaboración de la información que los jueces deben llevar a cabo, juega un papel fundamental.

Algunas evidencias experimentales apuntan en esta dirección. La influencia que tienen los contenidos de los mensajes sobre el juicio de mentira, así como las variables de familiaridad (Becerra, Sánchez y Carrera, 1989; Brandt y cols., 1980; Ekman y cols., 1974) indicadores conocidos (Zuckerman y cols., 1981) indicadores esperados (Kraut, 1980) deseabilidad social de los mensajes (Becerra y Sánchez, 1989 b; Baskett y Feedle, 1974), sugieren esa posibilidad, pues todas ellas podrían considerarse como incipientes evidencias de la existencia de estructuras de conocimiento previo, que los jueces poseen y que deben influir en la elaboración de la información suministrada que precede a la

emisión de los juicios de mentira.

1.9. EVALUACION CRITICA DE LA APROXIMACION TRADICIONAL AL ESTUDIO DE LA MENTIRA

De la revisión que hemos llevado a cabo sobre las aportaciones del modelo de filtraje y la teoría de los cuatro factores a la comprensión del fenómeno de la mentira, se podrían extraer las siguientes conclusiones:

Se parte de la hipótesis que postula que la mentira aparece como un fenómeno acompañado de procesos de activación general en distintas modalidades, susceptibles de reflejarse en patrones conductuales expresivos que la revelan y que pueden ser detectados por jueces inexpertos, bajo determinadas condiciones experimentales.

Aunque parcialmente apoyada por los datos empíricos, esta hipótesis general de trabajo ha sido al mismo tiempo parcialmente cuestionada.

Si bien por lo que hace referencia a los procesos que hemos dado en llamar de expresión de la mentira, los resultados obtenidos a pesar de algunas limitaciones y simplificaciones explicativas, muestran una relativa consistencia entre supuestos teóricos y datos empíricos (es una certeza razonable postular la existencia de indicadores conductuales de mentira), no se podría afirmar lo mismo en lo que hace referencia al proceso de detección, marco en el que se encuadra nuestro trabajo de investigación.

Tal y como se ha expuesto, es en el proceso de detección donde más excepciones a las predicciones teóricas se producen: Los sujetos que juzgan la veracidad o falsedad del mensaje, incurren con alarmante frecuencia en errores de juicio, bien porque confunden la naturaleza de determinados patrones expresivos, bien porque ignoran la presencia de los mismos.

Para justificar estos resultados se han elaborado distintas explicaciones, de forma tal que los mismos resultaran congruentes con el enfoque teórico de partida.

De forma muy general, todo el conjunto de explicaciones podrían reducirse a tres:

Los sujetos fallan al detectar la mentira,

- a) bien porque no han prestado la atención necesaria al canal o modalidad expresiva conveniente,
- b) bien porque se ha prestado atención al canal o modalidad expresiva equivocada o
- c) bien porque por distintas razones, casi siempre imputadas a limitaciones de la situación experimental, los indicadores de mentira no están presentes en la interacción.

Si bien no es razonable dudar de la plausibilidad de estas explicaciones, parcialmente avaladas por los datos, pensamos que existen explicaciones complementarias que darían cuenta de los fallos en la detección de la mentira de forma más satisfactoria.

Si consideramos la detección de la mentira como un fenómeno perceptivo, más que comunicativo (que es como la tradicionalmente se ha considerado), se podría afirmar que de los dos procesos que implica, atención e interpretación, la aproximación tradicional se ha centrado, casi exclusivamente, en el primero de ellos, olvidando la consideración del segundo. En palabras de Kraut "La mayor parte de la investigación, en relación con las reglas de decisión de los perceptores, se ha limitado a correlacionar los indicadores expresivos del emisor con los juicios de mentira formulados, lo que es sólo una descripción parcial de la forma en que los perceptores hacen los juicios de mentira (Kraut, 1980).

Queda claro, pues, que bajo este supuesto teórico de partida el proceso de atención, aunque sea de forma mecánica, ha sido el proceso relevante a investigar.

Por contra, el objetivo de nuestra investigación sobre la detección de la mentira se centra en el proceso de interpretación de la misma.

Ello supone un cambio en el modelo teórico de partida por el cual el proceso de detección estaría fundamentalmente determinado por la elaboración que los jueces hacen de la información aportada por los estímulos, es decir, supone pasar de una perspectiva asociacionista a una perspectiva constructivista en el estudio de la detección de la mentira.

Desde este punto de vista, el problema clave a resolver tanto teórica como empíricamente, sería establecer la naturaleza del proceso de interpretación de la información obtenida por los jueces a partir de los patrones expresivos del emisor.

Distintos autores, entre ellos Kraut (1980), vienen señalando desde hace tiempo que dadas las limitaciones de los modelos tradicionales, los estudios de detección de mentira debieran ser abordados desde marcos teóricos más amplios y elaborados que los de la comunicación no verbal.

Uno de los señalados como más relevantes y que utilizamos aquí como marco de referencia para nuestra investigación sobre detección de la mentira, es el desarrollado dentro del ámbito teórico-empírico de la categorización social.

CAPITULO 2

CATEGORIZACION SOCIAL

2.1. LAS CATEGORIAS EN LA PERCEPCION SOCIAL

Es un hecho generalmente aceptado que el conocimiento previo que las personas tienen acerca de los objetos, situaciones, acontecimiento u otras personas influye en los procesos de percepción y juicio. Ahora bien, es obvio que resulta insuficiente reconocer que el conocimiento previo interviene en este tipo de procesos. Además de ello es necesario dar cuenta de la naturaleza de esta influencia.

La respuesta a la cuestión requiere, postular algún modo de organización del conocimiento en la memoria y las consecuencias que dicha organización tiene en el procesamiento de la información.

Uno de los enfoques teóricos, que más impacto ha tenido dentro de la psicología social, y que puede dar respuesta a las cuestiones planteadas, es aquel que mantiene que el conocimiento está organizado en categorías (Bruner, 1957; Fiske y Taylor, 1991; Smith y Medin, 1981), entendiendo estas como conjuntos o clases de elementos respecto a los cuales podríamos hacer ciertas afirmaciones de carácter general (Medin, 1991).

Las categorías cumplen una serie de funciones en el procesamiento de la información:

En primer lugar, permiten estructurar la realidad percibida (Smith y Medin, 1981; Medin y Smith, 1984). La captación de la estructura correlacional del mundo físico tiene consecuencias importantes para la categorización, porque las categorías derivadas no son arbitrarias sino que tienden a reflejar las discontinuidades y agrupaciones de atributos que corresponden a cada objeto, lo que redundará en que el entorno resulte más inteligible y predecible para el perceptor que si se tratase de un "conjunto total" (Garner, 1974).

En segundo lugar, el sistema humano de cognición opera de un modo más económico, en la medida en que las categorías aportan un máximo de información con un mínimo de esfuerzo cognitivo (Rosch, 1981).

Las categorías deben contener la mayor cantidad de información posible para permitir discriminaciones precisas entre categorías distintas, pero a la vez respetar una de sus funciones básicas dentro del proceso perceptivo que es simplificar y reducir el número de estímulos susceptibles de ser percibidos por el individuo a proporciones funcionalmente útiles y cognitivamente manejables (Bruner, 1957; Roch, 1981), por lo cual las diferencias no relevantes entre estímulos son omitidas. La categorización será óptima cuando se consigue el equilibrio entre máxima información y limitación en el número de categorías.

En tercer lugar, nos permite ir más allá de la información dada (Bruner, 1957, Bruner, Goodnow y Austin, 1956), convirtiéndose en punto de referencia o anclaje para la percepción misma y los juicios derivados de ella (Bruner, 1957; Tajfel, 1972, 1978; Zebrowitz, 1990).

En cuarto lugar, a las categorías se les atribuye la función de formar parte de "estados cognitivos" como las creencias y las preferencias. En este sentido, proporcionan una explicación cognitiva de los pensamientos y de las conductas complejas. Para autores como Tajfel (1972, 1978) o Sherman, Judd y Park (1989), la influencia de las categorías que posee el individuo, no se limita a los juicios perceptivos o los juicios sociales, sino que se corresponden con las representaciones mentales que organizan otros muchos aspectos comportamentales de la vida de los individuos, y se corresponden con las normas, valores y creencias, que definen la posición del individuo en la sociedad.

Aceptando estas funciones como las características esenciales de las categorías, los problemas que más han preocupado a los investigadores son aquellos que tienen que ver con la estructura interna de las categorías y con el proceso de categorización. Los diferentes enfoques que han tratado de resolver estas dos cuestiones centrales se agrupan en torno a dos grandes perspectivas: la clásica y la probabilística.

2.2 LA PERSPECTIVA CLASICA

Desde esta perspectiva, la estructura de las categorías se supone formada por una lista de rasgos o atributos que son individualmente necesarios y conjuntamente suficientes para definir una clase determinada de objetos, personas, situaciones o acontecimientos.

La asignación de un ejemplar a una clase de objetos, personas, situaciones o acontecimientos, depende de que posea o no los atributos definitorios, es decir, los necesarios y suficientes de la categoría. Así por ejemplo, categorizaremos una figura como perteneciente a la clase de los cuadrados, si y sólo si, presenta como características cuatro lados iguales y cuatro ángulos rectos, es decir, si tiene los rasgos definitorios.

Este modo de entender las categorías y el proceso de categorización, ha sido objeto de diversas críticas, tanto desde un punto de vista racional (Wittgenstein, 1953) como desde el punto de vista empírico (Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976, entre otros).

La dificultad para acotar las características definitorias de las categorías ha sido el argumento más utilizado por autores como Wittgenstein (1953) para remarcar las debilidades de esta perspectiva. Alternativamente se ha apuntado:

- a) que los miembros de una categoría no comparten un conjunto invariable de atributos sino atributos que se solapan y entremezclan, denominando a esta relación semejanza familiar,
- b) que no todos los ejemplares son equivalentes e igualmente representativos de la categoría que los incluye y
- c) que los conceptos que representan el entorno del individuo no son agrupaciones arbitrarias de atributos, sino atributos que aparecen relacionados en el mundo real.

La mayor parte de estas críticas han sido apoyadas por datos derivados de la investigación empírica (véase Medin y Smith, 1984; Medin, 1991) y han servido para formular como alternativa la perspectiva probabilística.

2.3. LA PERSPECTIVA PROBABILISTICA

Esta perspectiva sostiene que la estructura interna de las categorías no está formada por rasgos definitorios, sino por un conjunto de elementos agrupados en torno a un prototipo. El concepto de prototipo ha sido definido básicamente de tres formas distintas.

Primera, como la tendencia central de un conjunto de ejemplares respecto a cada una de las dimensiones características de la categoría (Posner y Keele, 1968, Reed, 1972).

Segunda, como un conjunto representativo de los ejemplares más típicos de la categoría (Medin y Schaffer, 1978; Smith y Medin, 1981).

Tercera, como un conjunto abstracto de características comúnmente asociadas a los miembros de una categoría, ponderadas de acuerdo con su vinculación a dicha categoría (Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976).

En realidad nunca se encuentran los prototipos en la vida real, dado que son abstracciones de la experiencia con los ejemplares concretos de cada categoría. Aunque ninguno de los ejemplos conocidos sea en sí mismo un prototipo perfecto, los estudios demuestran que abstraemos lo más típico o lo más característico de cada uno ellos (Hayes-Roth y Hayes-Roth, 1977; Posner y Keele, 1968; Reed, 1972).

Dentro de este enfoque, la asignación de nuevos ejemplos a la categoría depende de su grado de semejanza respecto del prototipo de la categoría. Efectivamente, con independencia del modo de definir el prototipo, desde esta perspectiva, el proceso de categorización de un ejemplar se realiza estimando la semejanza global con los prototipos de diferentes categorías.

Los miembros de la categoría están relacionados por el criterio de parecido familiar (Rosch y Mervis, 1975). Cualquier ejemplar de una categoría dada comparte algunos rasgos con otros ejemplares de la misma categoría y otros con los ejemplares de categorías distintas. Por

ejemplo, un objeto con dos ruedas será comparado con los prototipos de categorías tales como bicicleta, moto, patín, etc., antes de ser asignado a la categoría con la que comparta mayor semejanza.

La investigación generada en torno a este enfoque se ha centrado básicamente en verificar: a) que las categorías, al menos las naturales, tienen límites difusos, y b) que no todos los ejemplares pertenecientes a una categoría comparten el mismo grado de representatividad.

2.3.1. Límites difusos

Una de las cuestiones que dejó sin explicar la perspectiva clásica es la dificultad de categorización de los "casos poco claros". Desde esta perspectiva, como hemos señalado, la pertenencia o no a la categoría coincidía con la posesión de un conjunto de atributos que definía a todos sus miembros, siendo una cuestión de todo o nada que no contemplaba ambigüedades.

Si fuese cierto que todas las categorías están formadas por rasgos necesarios y suficientes, es decir, por rasgos definitorios, la asignación de un ejemplar a una determinada categoría se realizaría sin vacilación o error. Sin embargo la evidencia es que a veces tenemos dificultades para decidir a qué categoría pertenece un determinado elemento (y como ejemplo clásico, un tomate, ¿es una verdura o una fruta?).

Experimentalmente se ha constatado que los sujetos asignan los mismos ejemplares a diferentes categorías dependiendo del contexto (Labov, 1973). Este efecto del contexto sobre el proceso de categorización indica que las categorías no tienen los límites claramente definidos ni son estables.

En otros trabajos se ha comprobado la inestabilidad en los juicios de los sujetos respecto a la categorización de ejemplares mal definidos cuando dicha tarea se repite (Barsalou, 1989; Bellezza, 1984). Por ejemplo, Berlin y Kay (1969) encuentran que ejemplos de colores mal definidos son colocados en distintas categorías a través de varios ensayos y McCloskey y

Glucksberg (1978), obtienen resultados similares en la clasificación de objetos en categorías semánticas supraordinadas.

También se ha demostrado experimentalmente que los miembros que presentan dificultades de clasificación, poseen atributos compartidos con miembros de otras categorías (Rosch y Mervis, 1975; Sokal, 1974).

2.3.2. El gradiente de tipicidad.

En la perspectiva clásica el criterio exigido para la categorización de nuevos elementos tenía como consecuencia una homogeneización de los miembros de la categorías, pues todos ellos poseerían las características definitorias y por tanto serían categorialmente idénticos.

El análisis racional de las categorías naturales y la evidencia empírica han venido a demostrar que no todos los miembros son igualmente representativos de su categoría (McCloskey y Glucksberg, 1979; Rips y cols., 1973). Mas bien se podría hablar de un gradiente de representatividad en el que se sitúan los miembros de la categoría (Rosch y Mervis, 1975; Mervis y Rosch, 1981).

El gradiente de representatividad ha sido constatado en gran número de estudios empíricos, por ejemplo, Rosch (1973,a,b) trabajando con categorías de figuras geométricas, Cantor y cols. (1980) con categorías psiquiátricas y diversos estudios de categorías lingüísticas (Bates y McWinney, 1980; Fillmore, 1977; Lakoff, 1973; Lakoff, 1977; Maratsos y Chalkley, 1980; Ross, 1972) y entre ellas categorías lingüísticas de mentira (Coleman y Kay, 1981; Strichartz y Burton, 1990).

Para determinar el grado de tipicidad de un elemento dentro de una categoría inicialmente se utilizaron escalas de valoración subjetiva (Rosch, 1973b, Rosch y Mervis, 1975), que permiten reflejar a los sujetos en qué medida consideran que un estímulo es representativo, es decir se ajusta a la idea o imagen que cada sujeto tiene del significado de la categoría. Los

valores obtenidos por este procedimiento forman el rango de buenos-malos ejemplos que integran la categoría.

Rosch y Mervis (1975), realizaron una serie de experimentos para descubrir la estructura interna de tipicidad de varias categorías supraordinadas (fruta, ave, vehículo etc.), de nivel básico (coche, silla, lámpara, etc) y categorías artificiales. Siguiendo el procedimiento propuesto presentaban a los sujetos una lista de ejemplos que podían formar parte de cada categoría, pidiéndoles un juicio de tipicidad en una escala de 1 a 7, donde el 7 se correspondía a los mejores ejemplos de la categoría y las puntuaciones más bajas a los peores ejemplos. La instrucciones ejemplificaban como unos elementos podían ser mejores ejemplos de la categoría que otros (p.e. en la categoría de vehículo un coche es considerado el mejor ejemplo de la categoría, mientras que patín y carretilla son evaluados como los peores ejemplos).

Los resultados del estudio demostraron empíricamente la gradación interna de tipicidad de los miembros de cada categoría, así como la consistencia de los juicios de tipicidad, incluso cuando los sujetos discrepan de los límites de la categoría. Estos resultados han conducido a la búsqueda de otros criterios que explicasen las características subyacentes a los juicios subjetivos de tipicidad (Rosch y Mervis, 1975).

En este sentido los autores (Rosch y Mervis, 1975), pidieron a un grupo de sujetos que escribiesen listas de atributos correspondientes a los miembros de categorías supraordinadas (fruta, vehículo, mueble, etc) básicas (silla, mesa, lámpara) y artificiales (elementos arbitrarios). A partir de los resultados obtenidos tras el análisis de las listas de atributos generadas, los autores señalan que los miembros de una categoría difieren en la medida en que comparten atributos con otros miembros de su categoría. Los elementos que tienen mayor semejanza familiar compartirán más atributos con miembros de su propia categoría y menos atributos con miembros de categorías distintas.

Rosch y Mervis (1975) demuestran a lo largo de seis experimentos que existe una correlación importante entre las dos medidas de tipicidad utilizadas, es decir entre el número de atributos asignados a determinados ejemplares y el grado en que éstos habían sido

considerados como representativos y buenos ejemplos de la categoría.

Por otra parte, los estudios demostraron que cuanto más representativo es un miembro, más atributos tiene en común con otros miembros de su categoría y menos con categorías de contraste. Con fines operativos, la lista de características sobre la que existe mayor acuerdo entre los sujetos es considerada como el prototipo de la categoría (Rosch, 1981). Por otra parte las características mencionadas más a menudo reciben una ponderación más alta y sirven como criterio de identificación de los miembros de la categoría. Así, los prototipos parecen ser aquellos miembros de la categoría que mejor reflejan la estructura de la categoría como un todo.

Lo que hemos comentado hasta aquí acerca de las categorías hace referencia únicamente a su estructura interna: la tipicidad y los límites difusos. Pero cabe suponer que la forma en que las personas tenemos organizado el conocimiento no se reduce a una lista más o menos amplia de categorías, aisladas unas de otras y sin ningún tipo de relación entre ellas. De hecho, sólo con tener en cuenta los datos conductuales, podemos suponer que mantienen algún tipo de relación, que nos permite captar los elementos comunes y los elementos diferenciadores que existen entre los ejemplares pertenecientes a categorías distintas.

2.4. LAS RELACIONES ENTRE CATEGORÍAS: TAXONOMIAS

Un modo de entender la organización de las categorías es considerarlas como unidades conceptuales que están ordenadas jerárquicamente con diferentes relaciones de inclusión entre ellas (Rosch y cols., 1976). Así por ejemplo, bajo la categoría general de "espectáculos", podemos incluir otras categorías como teatro, cine, ópera, toros y fútbol. Para cada una de estas subcategorías, pueden encontrarse otras categorías subordinadas, tales como comedias, dramas, tragicomedias, etc., algo semejante al sistema taxonómico propuesto por Linneo para sistematizar el conocimiento sobre los seres vivos.

Las taxonomías parecen responder a una necesidad de los individuos de clasificar las regularidades ambientales, como demuestra el que las clasificaciones taxonómicas sean aplicadas de forma espontánea por sujetos de distintos ámbitos culturales a categorías botánicas, zoológicas y de objetos (Berlin y cols., 1973; Brown, 1976; Rosch y cols., 1976), como forma de reflejar las discontinuidades o diferencias que aparecen entre los elementos del entorno (Berlin, 1972).

Las relaciones entre las diversas categorías se han analizado considerando que tales relaciones se establecen en torno a dos dimensiones: la dimensión vertical y la dimensión horizontal (Rosch, 1981; Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976).

La dimensión horizontal permite diferenciar entre ejemplares de categorías que en los niveles superiores forman parte del mismo agrupamiento. A ella corresponden los fenómenos ya analizados sobre la tipicidad y los límites difusos de las categorías.

La dimensión vertical se refiere a las relaciones de inclusión, por las que un ejemplar forma parte de una subcategoría dentro de una categoría más general. De tal manera que es posible categorizar un ejemplar a distintos niveles de inclusión en función de su generalidad o especificidad dentro de la categoría.

Básicamente se ha establecido tres niveles de inclusión: supraordinado, medio o básico y subordinado (Rosch, 1981; Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976).

La información que obtenemos de un sistema de clasificación taxonómico depende del nivel de la dimensión vertical al que atendamos. Así al nivel supraordinado pertenecen las categorías más abstractas (p.e. mobiliario, vehículo) que aglutinan bajo sí a las categorías de otros niveles. Los miembros que pertenecen a una categoría de este nivel comparten muy pocas características con los de otras categorías supraordinadas, resultando muy diferenciadas entre sí.

En el polo opuesto se encuentran las categorías pertenecientes al nivel subordinado, que contienen muchos atributos que se solapan con otras categorías del mismo nivel (p.e. las sillas de cocina comparten muchos atributos con otros tipos de sillas), por lo cual resultan poco distintivas.

El equilibrio entre diferenciación y distintividad corresponde a las categorías de nivel básico, que abarcan distintas clases de objetos dentro de una categoría (silla de cocina, sillón), y son lo suficientemente detalladas para permitir describir los atributos de los miembros de la categoría, y lo suficientemente distintivas para diferenciar entre categorías del mismo nivel (p.e. entre mesa y silla).

La evidencia empírica obtenida en diferentes investigaciones (Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976) ha llevado a pensar que el nivel básico se corresponde con el nivel más frecuentemente utilizado en el procesamiento de la información (Mervis y Rosch, 1981), ya que cumple los requisitos exigidos por este tipo de actividad cognitiva (Flavell y Wellman, 1976; Flavell, 1977).

Disponer de un sistema taxonómico con estas características aporta indudables ventajas para comprender las relaciones entre las diferentes manifestaciones del comportamiento. En efecto, reconocer que determinados objetos, personas, situaciones o acontecimientos pertenecen a un mismo núcleo conceptual que posee ciertos rasgos o atributos comunes facilita el análisis

de la información.

Haciendo un breve resumen de todo lo que hemos comentado en los apartados anteriores, en términos generales asumiremos: a) que el conocimiento está organizado en categorías, b) que la estructura interna de las mismas viene dada por un gradiente de tipicidad, c) que tal concepto supone que no todos los ejemplares de una categoría son igualmente representativo, d) que los límites de la categorías son difusos, e) que el proceso de categorización se rige por un principio de semejanza o parecido familiar, f) que las categorías esta organizadas jerárquicamente.

2.5. APLICACIONES A LA PERCEPCION SOCIAL

La aproximación prototipo-categorial para el estudio del conocimiento social se ha extendido a diversas áreas de investigación. El concepto de prototipo (Rosch, 1981; Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976; Smith y Medin, 1981), aportó una metodología de investigación que ha sido adaptada para el estudio del conocimiento categorial de personas (Cantor y Mischel, 1977, 1979; y situaciones sociales (Cantor, Mischel y Schwartz, 1982).

Del mismo modo que categorizamos diferentes tipos de objetos y actividades, también categorizamos diferentes tipos de personas (simpáticos, tacaños, egoístas, etc.) y situaciones sociales (manifestaciones, fiestas, actos académicos, etc.).

2.5.1. Categorías de Personas

En las investigaciones sobre las categorías sociales acerca de las personas se ha observado que existe un alto grado de coincidencia entre los sujetos de un mismo ámbito cultural cuando se les pide que señalen los elementos centrales de la categoría. El grado de coincidencia se atribuye a que los sujetos se sirven del prototipo de la categoría para efectuar las descripciones (Cantor y Mischel, 1979; Cohen, 1983).

Por ejemplo, Cantor y Mischel (1977), entendiendo que el prototipo está formado por un conjunto de características abstractas, realizaron una serie de estudios para determinar los conjuntos de características que las personas generan de modo espontáneo para describir los ejemplos más típicos de ciertas categorías de personas. En el análisis de los resultados encontraron que los sujetos enumeraban fácilmente listas de rasgos comunes a los miembros de categorías como extravertido, genio, enfermo mental, etc. La lista de los rasgos sobre los que existía un mayor grado de acuerdo entre los sujetos, a efectos prácticos, la consideraron como el prototipo de la categoría.

Se ha demostrado experimentalmente que la prototipicidad de un tipo de persona dentro de una categoría, influye en la conducta y en los juicios de los perceptores. En distintos estudios se ha demostrado que el grado en que una persona es considerada miembro típico de una categoría, determina la facilidad, aunque no necesariamente la precisión, con que la información sobre esa persona es reconocida y categorizada (Cantor y Mischel, 1979).

El conocimiento sobre prototipos de personas además de facilitar el procesamiento de la información, ayuda al perceptor a planificar su conducta en interacciones sociales, ya que se puede imaginar a la persona prototípica en una variedad de situaciones, y tales imágenes pueden incluir información sobre la conducta más apropiada para interactuar en cada situación con cada tipo de personas (Snyder y Cantor, 1980).

Por otra parte se ha observado que las categorías sociales sobre personas responden a una organización taxonómica, donde existe una relación de inclusión entre ellas. Esto es, las categorías son más inclusivas a medida que son más generales (Cantor y Mischel, 1979), y, cuanto más amplia es la categoría, más ejemplos y atributos se pueden enumerar (Golberg, 1986; Hampson, Golberg y John, 1987).

Si bien es cierto que las categorías sobre las personas cuentan con diferentes niveles de inclusividad, aparentemente el nivel más comúnmente utilizado es el básico. Un ejemplo de una categoría de persona de nivel básico, podría ser "religioso", que se sitúa por debajo de la categoría general "comprometido socialmente", y por encima de categorías más específicas como "católico", "judío", "budista". Como en el caso de las categorías de objetos, las categorías de personas del nivel básico son ricas en asociaciones, diferenciadoras respecto a categorías similares, y concretas en sus aplicaciones (Cantor y Mischel, 1977, 1979).

En resumen, la comparación de los tres niveles de inclusividad de las categorías de personas, señala, que el nivel básico puede ser importante para saber como es una persona, distinguir en qué difieren dos personas y para acceder al conocimiento sobre tipos de personas en general, a la vez que hacer la descripción de una persona en particular. Para predecir las conductas específicas que una persona mostrará en una situación concreta, serán más útiles las

categorías subordinadas. Para reducir el dominio de tipologías a dos o tres grandes grupos, según hace la teoría de la personalidad, será más útil el nivel más inclusivo o supraordinado.

2.5.2. Categorías de situaciones sociales

Las investigaciones sobre las categorías referidas a situaciones sociales (p.e. ceremonias, que incluyen bodas, bautizos, funerales, cada una con sus propias categorías subordinadas), muestran resultados semejantes a los obtenidos para las categorías de objetos y personas (Cantor, Mischel y Schwartz, 1982)

Siguiendo la búsqueda de métodos que aclaren las formas en que las situaciones afectan la conducta de las personas, Cantor y Mischel y Schwartz, (1982) someten las creencias sobre situaciones cotidianas a un análisis de prototipos con la intención de clarificar cómo perceptores inexpertos construyen categorizan y dan significado a distintas situaciones sociales

Cantor y cols. (1982) trabajan sobre 36 situaciones sociales que corresponden a ámbitos sociales, culturales, políticos y psicológicos de la vida diaria. Cada taxonomía es una jerarquía con un nivel supraordinado (p.e situación ideológica) un nivel básico (p.e defensa de una causa ideológica) y un nivel subordinado (p.e manifestación pacifista).

A nivel general, los resultados obtenidos concuerdan con el modelo propuesto por Rosch para los datos obtenidos en la categorización de objetos físicos, aunque la particularidad de los estímulos requiere introducir matizaciones.

A partir de las listas de atributos o características, generadas, en relación a cada situación propuesta, Cantor y cols.(1982), definieron una estructura de semejanza categorial análoga a la encontrada en las categorías de objetos (Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols., 1976).

Aplicando un índice de semejanza para comparar los distintos niveles de cada taxonomía, se obtiene que las categorías de nivel básico aparecen como menos similares entre sí y por tanto

más distintivas.

En cuanto a la estructura interna, las situaciones definidas como más prototípicas a un determinado nivel resultaron más similares a otras situaciones prototípicas de distinto nivel dentro de la misma taxonomía que a situaciones prototípicas de su mismo nivel, en taxonomías distintas.

Como se esperaba (en base a la misma definición de prototipo como conjunto abstracto de características), las situaciones más prototípicas exhibían un agrupamiento irregular de atributos, por lo que todas las características que definían a las situaciones prototípicas de nivel medio no aparecían en las situaciones prototípicas de nivel subordinado. Aún así, las situaciones prototípicas de las categorías de nivel básico, fueron más similares a las situaciones prototípicas de las categorías de nivel subordinado dentro de la misma taxonomía, que a las categorías prototípicas de su mismo nivel en una taxonomía diferente.

Por otra parte, los resultados señalan que la utilidad que pueda tener el conocimiento de situaciones prototípicas, está determinada por su accesibilidad. Cantor y cols. (1982) controlaron el tiempo de reacción en la construcción de imágenes mentales correspondientes a categorías de nivel medio de situaciones, personas aisladamente consideradas, y personas en situaciones y hallaron que las imágenes correspondientes a situaciones fueron las más accesibles, ya que necesitaron menos tiempo de reacción para formarse que las imágenes de las personas en situaciones y las imágenes de personas aisladas, que fueron las imágenes más lentas.

En cuanto al número de atributos distintos mencionados en la descripción de las imágenes formadas, las imágenes de las situaciones fueron las más ricas, las que más atributos distintos recibieron, siendo las imágenes de las personas solas y de las personas en situaciones aproximadamente equivalentes.

Los resultados encontrados en este estudio por Cantor y cols. (1982), muestran que los actores y observadores poseen una vasta experiencia sobre situaciones sociales. Según los autores este conocimiento puede ser utilizado para guiar la conducta. La potencial utilidad de este

conocimiento podría estar en el contenido de las categorías. La pregunta que se hacen es si las categorías situacionales contienen información psicológica que pueda ser razonablemente utilizada para prever las reacciones de los otros en determinadas situaciones y diseñar una estrategia de conducta adecuada a la situación.

Para explorar esta cuestión realizan un análisis de contenido que muestra que la información aportada en la descripción de las imágenes estaba más relacionada con características sociales que con características no sociales de la situación. Por otra parte la información referida a personas, especialmente sobre características no físicas de las personas, predomina en la descripción de situaciones. Una importante proporción del conocimiento acerca de situaciones implica creencias acerca de las personas que aparecen en las situaciones.

Estos datos apuntarían que los prototipos de personas y las situaciones más prototípicas están. En este sentido se ha demostrado que los sujetos predicen consistentemente que tipos de personas encajan en qué tipos de situaciones (Cantor y McGrath, 1980).

Las detalladas expectativas sobre la naturaleza de las situaciones sociales permite hacer claras y consensuadas decisiones sobre que tipos de personas se ajustan mejor a determinadas situaciones (Cantor y cols., 1982).

El conocimiento categorial de las situaciones incluye bastante información sobre las personas, las conductas y las emociones asociadas con la situación. Los sujetos parecen haber generado su propia unidad persona-situación para describir distintos tipos de interacciones en distintas situaciones sociales. El sujeto evalúa conjuntamente la persona y la situación, es decir, practica espontáneamente una especie de interaccionismo que los teóricos reconocen como esencial para un análisis comprensivo de la conducta (Magnusson y Endler, 1977).

Cantor y Michel, a partir de estos resultados concluyen que cuando los sujetos describen libremente situaciones sociales, sus descripciones incluyen detalles -sobre la conducta más apropiada a la situación, los sentimientos asociados a estar en la situación, las conductas y reacciones de los otros en las situaciones-, que permiten definir a las situaciones sociales como

psicológicas por naturaleza (Cantor y Mischel, 1982).

Como resumen de los aspectos revisados en este capítulo nos interesa resaltar dos funciones principales de la categorización social: a) las categorías como proceso perceptivo que permite estructurar el conocimiento que los individuos derivan de su entorno y b) las categorías como estructuras conceptuales que se convierten en el punto de referencia para la percepción misma y para los juicios derivados de ella.

Aprovechando como punto de apoyo esta doble función que ofrece la categorización social, enfocaremos el estudio del proceso de detección de la mentira en la forma en que precisaremos en el capítulo siguiente.

CAPITULO 3 .

DISCUSION Y FORMULACION DE HIPOTESIS

De toda la revisión teórica que hicimos en el Capítulo 1, se podrían extraer las siguientes consideraciones:

Que los marcos teóricos y metodológicos dentro de los que se ha venido desarrollando el estudio de la mentira resultan insuficientes para explicar el fenómeno, y más concretamente los procesos de detección.

El análisis de estas insuficiencias nos ha llevado a considerar que las decisiones de los jueces estén mediatizadas por el conocimiento y experiencia que estos tienen de las situaciones de mentira.

Este planteamiento, en términos generales, conlleva dos exigencias:

- a) Proponer un marco teórico que postule algún modo de representación conceptual, a partir del cual presuponer cómo está organizado el conocimiento y cómo se procesa la información
- b) Que este marco teórico permita abordar el fenómeno de la mentira.

Para responder a la primera exigencia, en el Capítulo 2 hemos recurrido a los planteamientos teóricos del modelo de categorías y en concreto al enfoque de prototipos (Rosch, 1978; Rosch y Mervis, 1975; Rosch y cols, 1976).

Desde esta perspectiva, el conocimiento sobre el mundo externo está representado por categorías. Las categorías están organizadas jerárquicamente mediante relaciones de inclusión. El significado de la categoría está representado por un prototipo, en torno al cual se estructura el conocimiento de la misma. En este sentido, el prototipo funciona como punto de referencia de la categoría, de modo que la asignación de la información del mundo externo a una categoría u otra depende de su grado de semejanza con el prototipo de cada categoría.

Por lo que se refiere a la adecuación de este marco teórico al estudio de la mentira,

Cantor y cols., 1979; Cantor y cols., 1982, a partir del estudio de percepción de personas y de situaciones sociales, han sugerido que la aplicación del enfoque de los prototipos al dominio social aporta métodos para un análisis sistemático del conocimiento categorial y permite describir el conocimiento social en el lenguaje del observador inexperto.

Nosotros, estamos de acuerdo con estas sugerencias, y en la medida en que la mentira puede considerarse un ejemplo de la categoría más general de situaciones sociales, postulamos que el enfoque prototipo-categorial podría ser un marco teórico adecuado para validar el supuesto de que el conocimiento social mediatiza los procesos de detección de la mentira.

La ubicación del fenómeno de la mentira en el contexto del conocimiento categorial, supone reconceptualizar la forma de proceder del detector cuando tiene que emitir un juicio respecto de si alguien miente o no. En este sentido, creemos oportuno señalar, aunque en términos muy generales, los aspectos centrales de la nueva conceptualización.

En primer lugar, entendemos que el detector de la mentira se comporta más como un procesador activo de información, mas que como un "identificador" de estímulos. Es decir, las decisiones no estarían determinadas por los estímulos (indicadores conductuales de mentira) sino por la interpretación que el individuo hace de esos estímulos.

En segundo lugar, entendemos que el detector tiene representado el conocimiento sobre la mentira en un sistema de categorías, de tal modo que, cuando se enfrenta a una tarea de detección, se sirve de ellas para interpretar la información procedente del emisor. Antes de emitir un juicio, primero asigna la información recibida a una determinada categoría y después, en función del grado de ajuste de la información al prototipo de la categoría, toma la decisión: verdad o mentira.

De este planteamiento, se deriva que los juicios de verdad o mentira son el producto perceptivo que resulta de asignar la información recibida a la categoría más semejante, de tal manera que las decisiones se ven influidas por el conocimiento que los sujetos tienen representado en la categoría. La emisión de un juicio de verdad o mentira estará mediatizado

por el grado de conocimiento que tengan los jueces de la situación social a la que se refiere la mentira y por el grado de ajuste de la información procesada al conocimiento representado categorialmente.

La búsqueda del apoyo empírico necesario para demostrar la validez de este planteamiento, constituye el principal objetivo de los trabajos que vamos a desarrollar para contrastar las siguientes Hipótesis Generales:

Si el conocimiento, y específicamente, el conocimiento social de la mentira, adopta en las personas la forma de una estructura categorial, entonces debe existir una estructura categorial específica de situaciones sociales de mentira, jerarquizada y con relaciones de inclusión entre los distintos ejemplares de la categorías.

Si dicha estructura categorial de situaciones sociales de mentira existiese, entonces debieran encontrarse dentro de cada categoría, ejemplares más representativos o prototípicos que otros.

Para la contrastación de estas hipótesis generales se ha diseñado el Estudio 1.

En relación al proceso de detección de la mentira, y concretamente la fase de interpretación,

Si la existencia de una estructura categorial de situaciones de mentira se verifica, entonces se postula que el grado de correspondencia o ajuste entre los contenidos de los mensajes de los emisores, su grado de prototipicidad, y el contenido de las categorías influirá significativamente en el juicio de verdad o falsedad que los observadores emitan.

Esta hipótesis general será contrastada empíricamente a través de los 4 experimentos que integran el Estudio 2.

CAPITULO 4

ESTUDIOS EMPIRICOS

ESTUDIO 1

BUSQUEDA DE SITUACIONES Y CATEGORIAS DE MENTIRA

INTRODUCCION

El objetivo de este estudio es indagar sobre la estructura del conocimiento que los individuos tienen sobre el fenómeno social de la mentira. En este sentido iniciamos un trabajo exploratorio para determinar como se concreta este conocimiento en ejemplos de situaciones de mentira.

Para su realización seguimos parcialmente la metodología utilizada por Cantor, Mischel y Schwartz (1982) para la caracterización y análisis de situaciones sociales, que coincide con la aplicada por Cantor y Mischel (1979) para el análisis de categorías naturales de personas que, en ambos casos, es una adaptación al dominio de la percepción social del estudio de prototipos desarrollado por Rosch (1981), Rosch y Mervis (1975); Rosch y cols. (1976), y Smith y Medin (1981), entre otros, para caracterizar el conocimiento de objetos comunes.

Con este propósito desarrollamos tres fases:

- a) Recopilación y Clasificación de Situaciones de Mentira
- b) Verificación Empírica de las Categorías de Mentira
- c) Análisis de Prototipicidad de las Situaciones de Mentira Recopiladas

a) Recopilación y Clasificación de situaciones de mentira

METODO

Sujetos

Los ejemplos de situaciones de mentira recopilados en esta investigación fueron aportados por una muestra de 81 personas con edades comprendidas entre 20 y 37 años (con una edad media de 24 años), estudiantes y profesores de E.G.B, que asistieron a alguno de los seminarios sobre detección de la mentira que desarrollamos durante el curso 89-90, y personas no relacionadas con contextos universitarios (periodistas, dependientes, enfermeras) a las que solicitamos su colaboración.

Material

Para la recogida de información utilizamos un cuestionario donde se recogían los datos personales de los participantes (edad, sexo, profesión), y que incluía las siguientes instrucciones:

"Solicitamos tu colaboración para una investigación sobre mentira que estamos realizando. Por favor, lista aquellas situaciones donde la gente suele mentir con más frecuencia, delimitando cada una de ellas. Si quieres decir que mentimos cuando intentamos conseguir algo, especifica qué es ese algo".

En la primera página aparecían espacios separados para que el sujeto citase todas los ejemplos de situaciones de mentira que recordara. En el resto del cuestionario pedíamos que se describiese detalladamente cada una de las situaciones mencionadas (personas implicadas, cómo se sienten estas personas, qué ocurre, cuál es el entorno, etc..), así como las estrategias seguidas para mentir y detectar la mentira en alguna de las situaciones descritas.

En este trabajo utilizaremos únicamente la información referida a situaciones de mentira. En el Anexo 1 aparece un ejemplar del cuestionario utilizado.

Procedimiento

Las personas que contestaron a los cuestionarios, lo hicieron en forma grupal y en el transcurso del seminario al que asistían cuando eran estudiantes, o en los lugares en que fueron contactadas por nuestros colaboradores.

Mediante este procedimiento recopilamos un total de 387 ejemplos de situaciones de mentiras, descritas por los 81 sujetos como situaciones habituales de mentira. No había ninguna indicación previa respecto al número de situaciones que una persona podía describir, ya que pensamos que éste estaría determinado por la experiencia personal o la capacidad de recuerdo de la persona. Finalmente en cada cuestionario aparecieron descritas entre 1 y 6 situaciones de mentira.

Elaboración preliminar de los datos

Procedimiento de clasificación:

Antes de iniciar las tareas de clasificación, identificamos cada una de las 387 situaciones descritas con un número de orden, (de 1 a 387), precedido por el número que se le había asignado a la persona que la había descrito (de 1 a 81).

Para clasificar las situaciones, dos personas trabajando conjuntamente, hicimos un primer análisis del contenido de las descripciones que nos habían aportado, para determinar qué tipos de situaciones de mentira podrían diferenciarse.

Este primer análisis puso de manifiesto que los ejemplos de situaciones de mentira mencionados, podían ser clasificadas utilizando un criterio situacional y un criterio funcional.

Clasificación Situacional

Utilizando este criterio de clasificación, que hacía referencia al escenario donde aparecía la mentira, definimos 4 categorías de situaciones de mentira, que abarcan los ámbitos de interacción social en los que puede intervenir un individuo:

- FAMILIA
- AMIGOS,
- DESCONOCIDOS
- TRABAJO

Estas 4 categorías fueron diferenciadas por implicar un lugar físico explicitado (p.e. en casa), o implícito distinto y por la interacción con personas también distintas. Se creó además una categoría de INDETERMINADO, donde los jueces clasificaban aquellas situaciones de mentira descritas que no dejaban claro el escenario donde aparecían.

Clasificación funcional

Por otra parte la revisión de las situaciones descritas mostraba que los ejemplos de mentiras también se diferenciaban por el objetivo o función que cumplía la conducta de mentir. Así pues, volvimos a analizar el contenido de las descripciones para clasificarlas según el objetivo que perseguían los emisores de la mentira.

Para realizar esta segunda clasificación transcribimos la descripción de la situaciones, recogiendo cual era el propósito de la mentira (p.e. mentir a mi madre sobre los lugares donde voy con mis amigos para que no se preocupe) e hicimos agrupaciones temáticas de estas

transcripciones literales en función de que a nuestro juicio respondieran a objetivos o funciones similares. Definimos los siguientes objetivos o funciones de las mentiras descritas:

- **GUARDAR O PRESERVAR LA PROPIA INTIMIDAD**
(p.e. cuando mi madre quiere cotillear en mis cosas)
- **EVITAR CASTIGOS, SITUACIONES CONFLICTIVAS Y DESAGRADABLES**
(p.e. cuando quieres ocultar algo que consideras malo)
- **PROYECTAR UNA BUENA IMAGEN**
(p.e. Cuando acudes a una entrevista de trabajo)
- **FAVORECER A TERCEROS**
(p.e. Cuando encubres a una amiga ante sus padres)
- **CONSEGUIR FAVORES, PERMISOS O ALGO BENEFICIOSO**
(p.e. Cuando quieres que te atiendan en una tienda a la hora de cerrar)
- **POR DIVERSION**
(p.e. Cuando te ríes de un desconocido)

Para contrastar esta doble clasificación, solicitamos la ayuda de otras 4 personas que hicieron una tarea de categorización cerrada. A cada juez se le pidió que realizase las mismas tareas que habíamos realizado, con la salvedad de que las categorías se les daban "a priori" y ellos debían ir leyendo atentamente cada situación, asignándola a la categoría que considerasen adecuada. Previamente a la realización de la tarea se discutió con los jueces el significado de cada categoría, dándoles por escrito la definición de cada una de ellas. Por ejemplo, se consideraba que pertenecían a la categoría situacional de **FAMILIA** aquellas mentiras que se producen durante una interacción con padres, hermanos y familiares y donde puede mencionarse la casa como escenario.

Las definiciones de las categorías según los objetivos que persigue el emisor aparecen en el Anexo 2. Los sujetos tuvieron delante esta hoja mientras realizaron la tarea. Si un juez entendía que una situación no se podía adscribir a ninguna de las categorías dadas, podía crear una nueva categoría.

Una vez finalizada la tarea, para proceder a la obtención del acuerdo interjueces, las categorías fueron codificadas de la siguiente manera:

Según el escenario situación donde aparece la mentira:

- Familia (1)
- Amigos (2)
- Desconocidos (3)
- Trabajo (4)

Según el objetivo que se persigue con la mentira:

- Guardar o preservar la intimidad (1)
- Evitar castigos, situaciones conflictivas y desagradables (2)
- Proyectar una buena imagen (3)
- Favorecer a terceros (4)
- Conseguir favores, permisos o algo beneficioso(5)
- Divertirse(6)
- No hacer favores, dar castigo(6)

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Se obtuvieron los porcentajes de acuerdo entre las clasificaciones realizadas por los 4 jueces y la realizada por nosotros como un juez más. Seleccionamos aquellas situaciones de mentira en las que los jueces habían alcanzado un acuerdo entre el 80 y el 100%, lo cual quería decir que de los 5 jueces, un mínimo de 4 o los cinco estaban de acuerdo en la clasificación que hacían de cada una de las situaciones descritas.

En total se seleccionaron 215 ejemplos de mentira en los cuales los jueces habían encontrado un acuerdo superior al 80% respecto a la categoría situacional a la que pertenecían. El resto, es decir las situaciones no seleccionadas no se ajustaban al criterio de que al menos 4 jueces las categorizasen dentro de una de las cuatro categorías situacionales.

De la misma forma se seleccionaron en un segundo momento 182 ejemplos de mentira, respecto a los cuales los jueces habían encontrado un acuerdo superior al 80% al definir el objetivo o función que cumplían. Se descartaron el resto de los ejemplos que no se ajustaron a este criterio de clasificación.

Para los análisis posteriores descartamos aquellos ejemplos de situaciones de mentira que describían de forma aislada el contexto social donde ocurría la mentira, (p.e. a los padres), y aquellos ejemplos de situaciones de mentira que solo describían el objetivo que ésta perseguía (p.e. para quedar bien).

Nos pareció más oportuna la elección de los ejemplos de situaciones de mentira que describían conjuntamente la situación donde aparecía la mentira y su objetivo o función, porque a la vez incluían información de las personas implicadas, las relaciones establecidas entre ellas, el lugar donde ocurría la interacción, y en ocasiones detalles sobre el comportamiento de las personas y las emociones que estas pueden experimentar, elementos muy importantes en la caracterización o definición de las situaciones sociales en general y elementos especialmente importantes para entender el fenómeno de la mentira.

En la Tabla 1 aparecen numeradas las situaciones seleccionadas, en total 148, resultado final de la doble clasificación que hicieron los jueces en función del escenario en que aparecía la mentira y el objetivo o función que cumplía. No aparecen aquí aquellas situaciones que alcanzaron acuerdo para ser clasificadas solo por uno de los dos criterios utilizados.

Del conjunto total de ejemplos clasificados según la situación social en que aparece la mentira, el mayor número de ejemplos de mentira corresponde a las categorías de familia (37%) y amigos (34%), correspondiendo un menor número de ejemplos a la situación de trabajo (15 %) y desconocidos (13 %).

La categorización de los ejemplos de mentira en función de su objetivo o función, también muestra una distribución desigual de porcentajes. Según la clasificación efectuada por los jueces el mayor número de las mentiras descritas tiene como objetivo, evitar castigos y situaciones conflictivas (55%), seguido de mentiras para dar una determinada imagen (18%) y conseguir algo (13%), mientras que el menor número de ejemplos son asignados a las categorías de mentir para favorecer a otros 5%), por diversión (3%) o para preservar la intimidad (2%).

La consideración conjunta de los objetivos de la mentira y la situación en que aparecen resulta bastante informativa. Como puede observarse en la tabla 1, el objetivo de la mentira varía de acuerdo al contexto social. Así mientras que habría mentiras muy generalizadas que aparecen en todos los contextos situacionales considerados, por ejemplo, aquellas destinadas a evitar castigos o situaciones desagradables, otras no tendrían cabida en algunos de ellos, por ejemplo, mentiras para dar mejor imagen en un contexto de familia o mentiras para favorecer a otros en un contexto de trabajo.

La revisión de las mentiras que aparecen en cada una de las categorías situacionales nos permite observar que en un contexto de familia, las mentiras más frecuentes responden al objetivo de evitar castigos o situaciones conflictivas, seguido de conseguir algo, y de favorecer a otros, mientras que no aparecen las mentiras por diversión, para dar una imagen distinta y para preservar la intimidad.

Por lo que respecta a las mentiras que aparecen la categorías situacional de amigos, las más frecuentes, como hemos señalado, serían las mentiras para evitar castigos y situaciones conflictivas, seguidas por las mentiras para dar determinada imagen, siendo las menos representadas las mentiras para conseguir algo.

En la categoría situacional de trabajo, además de las mentiras para evitar castigos y situaciones conflictivas, se dan las mentiras para dar una determinada imagen y para conseguir algo en general, no apareciendo mentiras para favorecer a otros o para divertirse.

En cuanto a la categoría situacional de desconocidos, las mentiras más habituales serían para dar una determinada imagen y conseguir algo, aunque en general en este contexto es en el que menos ejemplos de situaciones de mentira aparecen.

En el Anexo 3 se recoge una transcripción literal de las situaciones seleccionadas. Algunas de las situaciones descritas aparecen descritas con varios números, que indican que la misma situación fue descrita por varias personas.

TABLA 1: SITUACIONES SOCIALES DE MENTIRA

		FAMILIA	AMIGOS	TRABAJO	DESCONOCIDOS
OBJETIVO 1:	PRESERVAR INTIMIDAD	1	19,37,107		101
OBJETIVO 2:	EVITAR CASTIGOS Y SITUACIONES CONFLICTIVAS	2, 3, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 22, 34, 36, 40, 41, 46, 47, 50, 52, 58, 59, 105, 106, 114, 125, 129, 130, 142, 156, 195, 206, 209, 240, 260, 265, 275, 303, 345, 357, 364, 383, 386	25, 29, 32, 43, 73, 93, 97, 98, 113, 116, 127, 144, 186, 196, 197, 280, 291, 306, 308, 354, 366, 379, 385	87, 88, 102, 147, 169, 180, 207, 242, 254, 258, 264, 296, 340	30, 89, 170, 505
OBJETIVO 3:	DAR UNA DETERMINADA IMAGEN		5, 33, 99, 140, 149, 150, 154, 157, 163, 184, 189, 194, 250, 261, 346	39, 253, 347, 376	110, 120, 171, 266, 288, 341, 374
OBJETIVO 4:	FAVORECER A OTROS	20, 63, 66, 231, 297	17, 65, 118, 141, 158, 293		262
OBJETIVO 5:	CONSEGUIR ALGO	92, 139, 192, 203, 227, 232, 382	249	103, 109, 290, 309, 359	181, 183, 204, 259, 299, 342, 378
OBJETIVO 6:	POR DIVERSION		71, 72, 267		70, 152

b) Verificación empírica de las categorías de mentira

INTRODUCCION

Aunque la clasificación obtenida es lógica y parece responder al sentido común, seguimos la metodología utilizada por Cantor y cols. (1982) para el estudio y categorización de situaciones sociales, para verificar empíricamente las categorías de mentiras obtenidas por acuerdo interjueces. Mediante este procedimiento pretendíamos obtener, además de una corroboración de la clasificación obtenida, más información de cómo se estructuran las mentiras dentro de las situaciones sociales donde aparecen.

De acuerdo a la metodología utilizada por Cantor y Mischel (1982), una vez seleccionados los ejemplos de situaciones de mentira que íbamos a clasificar, procedimos a la categorización de las mismas utilizando una tarea empírica de clasificación de tarjetas. A diferencia de los autores mencionados no propusimos a los sujetos experimentales la organización de las situaciones en tres niveles (supraordinado, básico y subordinado) sino más bien, dado que no conocemos estudios que hayan trabajado sobre la categorización de la mentira, nos interesaba saber los criterios de clasificación que utilizarían sujetos inexpertos.

Para la realización de esta tarea redujimos el número de ejemplos que aparecían en la tabla 1, que previamente incluía todos los ejemplos de mentira que habían sido clasificados conjuntamente en función de la situación en la que aparecían y su objetivo, y cada situación de mentira solo aparecía descrita una vez, independientemente del número de veces que hubiese sido mencionada (el número de ejemplos de situaciones de mentira quedó reducido a 105), ya que en este momento nos interesaba principalmente, cómo se estructuraban las distintos ejemplos de mentira según los objetivos o funciones que describían y las situaciones sociales en que aparecían.

METODO

Sujetos

Para la tarea de clasificación de tarjetas contamos con la colaboración de 28 estudiantes universitarios con edades comprendidas entre los 22 y 25 años, con una media de edad aproximada de 22 años, que desconocían nuestra investigación y cumplieron la tarea en 45 minutos aproximadamente.

Material

Para la tarea de clasificación utilizamos 105 tarjetas de papel de 12.5 X 7.5 cm. en las que habíamos mecanografiado cada una de las situaciones que pedíamos a los sujetos que nos clasificasen. Las tarjetas estaban numeradas por el reverso y de forma no visible al sujeto con el número 1-105 para su codificación posterior.

Procedimiento

Las personas que realizaron la tarea de clasificación fueron contactadas individualmente, y citadas en nuestro laboratorio, lugar que reunía las condiciones que necesitaba el trabajo que tenían que desarrollar. Cuando los sujetos acudían al laboratorio les explicábamos que la tarea consistía en hacer montones con una serie de tarjetas que describían situaciones de mentira. Insistíamos en que no pretendíamos medir ninguna habilidad, más bien requeríamos su ayuda para organizar un material que teníamos poco estructurado. Les informábamos que la tarea no tenía tiempo límite para su realización, y su duración aproximada era estaba entre 45 y 60 minutos. Si aceptaban participar, les leíamos las siguientes instrucciones:

"Solicitamos tu colaboración para una investigación que estamos realizando sobre la mentira. En una fase anterior le pedimos a un grupo de estudiantes que nos describieran situaciones donde la gente suele mentir. Algunas de las situaciones descritas por estas personas están en las tarjetas que tienes delante, y son mentiras referidas, principalmente, a padres o familia, amigos, desconocidos, y trabajo, aunque pudiera haber otros grupos".

(Colocábamos delante del sujeto 5 tarjetas donde aparecían las palabras FAMILIA, AMIGOS, DESCONOCIDOS, TRABAJO y OTROS).

"Te pedimos, por favor, que ordenes las tarjetas dentro de cada grupo, pero puedes crear otros grupos distintos si lo consideras necesario".

Cuando el sujeto terminaba de confeccionar los grupos y tras haber tomado nota del número de las tarjetas que había en cada uno de ellos les dábamos las siguientes instrucciones:

"Nos gustaría que releyeras las tarjetas que has colocado en este grupo (y señalábamos uno de los grupos, p.e familia) para ver si puedes hacer grupos más pequeños de tarjetas que sean similares". Esto se repetía con cada una de las cuatro categorías situacionales propuestas y con aquellos otros grupos que hubiera hecho el sujeto".

Mientras el sujeto realizaba la clasificación de tarjetas, algún miembro del equipo de investigación estaba presente para aclarar cualquier duda que pudiese surgir y tomar nota de los números de las tarjetas que los sujetos iban agrupando en montones.

Una vez finalizada la tarea de clasificación, se revisaba con los sujetos las tarjetas que había puesto en cada montón y se indagaba sobre los criterios que había utilizado para hacer las distintas agrupaciones, tomando nota por escrito de todos los criterios que el sujeto mencionaba, aunque esta información no ha sido utilizada para el análisis posterior de las agrupaciones realizadas.

Al final de la sesión tomábamos los datos personales de los sujetos por si era necesario recabar su colaboración posterior y les agradecíamos su participación.

RESULTADOS

Para analizar las agrupaciones de ejemplos de situaciones de mentira realizadas por los sujetos utilizamos el Análisis de Cluster jerárquico, técnica estadística que permite hacer agrupaciones con aquellas observaciones que ocurren juntas.

Para realizar este análisis hallamos la media de la frecuencia de co-ocurrencia entre todos los pares de situaciones posibles, en los contextos de familia, amigos, desconocidos y trabajo.

A continuación aparecen las agrupaciones resultantes en cada una de las categorías situacionales de mentira. Para la interpretación de los gráficos aparece previamente la transcripción de las situaciones agrupadas dentro de cada conglomerado.

Figura 1: Cluster de familia

Figura 2: Cluster de amigos

Figura 3: Cluster de trabajo

Figura 4: Cluster de desconocidos.

Transcripción de las situaciones de mentira que aparecen agrupadas en cada uno de los conglomerados del cluster de FAMILIA.

- (1) Cuando se ha pasado una noche con el novio y la madre pregunta qué se ha hecho durante esa noche
- (14) Cuando los padres preguntan que se ha hecho o dónde se ha estado durante una tarde o un fin de semana
- (13) Cuando se dan explicaciones a los padres sobre dónde se ha ido o dejado de ir
- (9) Cuando los padres preguntan por "las juergas nocturnas"
- (17) Cuando no se va a volver a dormir a casa y no interesa que se sepa con quien se está.

- (19) Cuando quieres quedarte con un amigo fuera de la ciudad un fin de semana y a los padres no les gusta que te quedes en casa de un chico.
- (8) Cuando no se quiere que se sepa el lugar dónde se ha estado (p.e una fiesta con amigos poco recomendables)
- (16) Cuando se miente a la madre porque quiere enterarse de todo (cotillear)
- (5) Cuando se miente en casa respecto al dinero que se gasta en cosas personales o diversión
- (4) Cuando se llega tarde a casa

- (30) Mentir a los padres cuando se ha infringido una norma (explícita o implícita)
- (31) Cuando se quiere ocultar a los padres algo que se va a hacer, que se considera malo

- (22) Mentir a los padres sobre a la organización y destino de un viaje para que te dejen ir

- (23) Cuando se desea que los padres te dejen salir una noche
- (18) Cuando se quiere conseguir de los padres aquello que está habitualmente prohibido

(20) Cuando quieres que tu padre te deje la moto

(6) Cuando los padres preguntan por las notas, si éstas han sido malas

(7) Cuando en casa se interesan por si se asiste o no a clase

(10) Cuando la madre cuando pregunta si se ha hecho alguna tarea casera que se tenía encomendada

(12) Cuando se ha perdido el dinero de una compra o encargo de la madre

(11) Cuando se rompen objetos de la casa, negando que ha sido uno

(25) Cuando se miente a la hermana porque se ha cogido algo sin su permiso

(15) Cuando no se va a misa porque te has quedado jugando al fútbol y el padre pregunta al respecto

(21) Cuando se quiere conseguir más dinero de los padres

(26) Cuando mientes en casa para no tener que ir a visitar a unos familiares poco allegados

(28) Cuando le dices a un hermano que los reyes magos existen y le cuentas historias sobre ellos

(29) Cuando mientes a un familiar sobre la gravedad de su enfermedad

(2) Cuando mientes para encubrir a un hermano que hace algo que no debe

(27) Cuando algún miembro de la familia pregunta por lo que otros miembros han dicho

(3) Cuando le ocultas problemas a la madre para evitarle preocupaciones

(24) Cuando ocultas a la pareja una infidelidad

El análisis de las agrupaciones de situaciones de mentira que aparecen dentro la categoría situacional de familia, muestra que:

El agrupamiento con coeficientes de asociación más altos lo integran un grupo homogéneo de situaciones (1,14,13,9,17,19,8,16,5,4) referidas a la ocultación de lugares y personas con las que se ha estado y que podrían responder al objetivo evitación de situaciones conflictivas y desagradables.

El segundo agrupamiento (30, 31,22,23,18,20) hace referencia a situaciones dónde la mentira tendría como objetivo conseguir cosas en principio prohibidas.

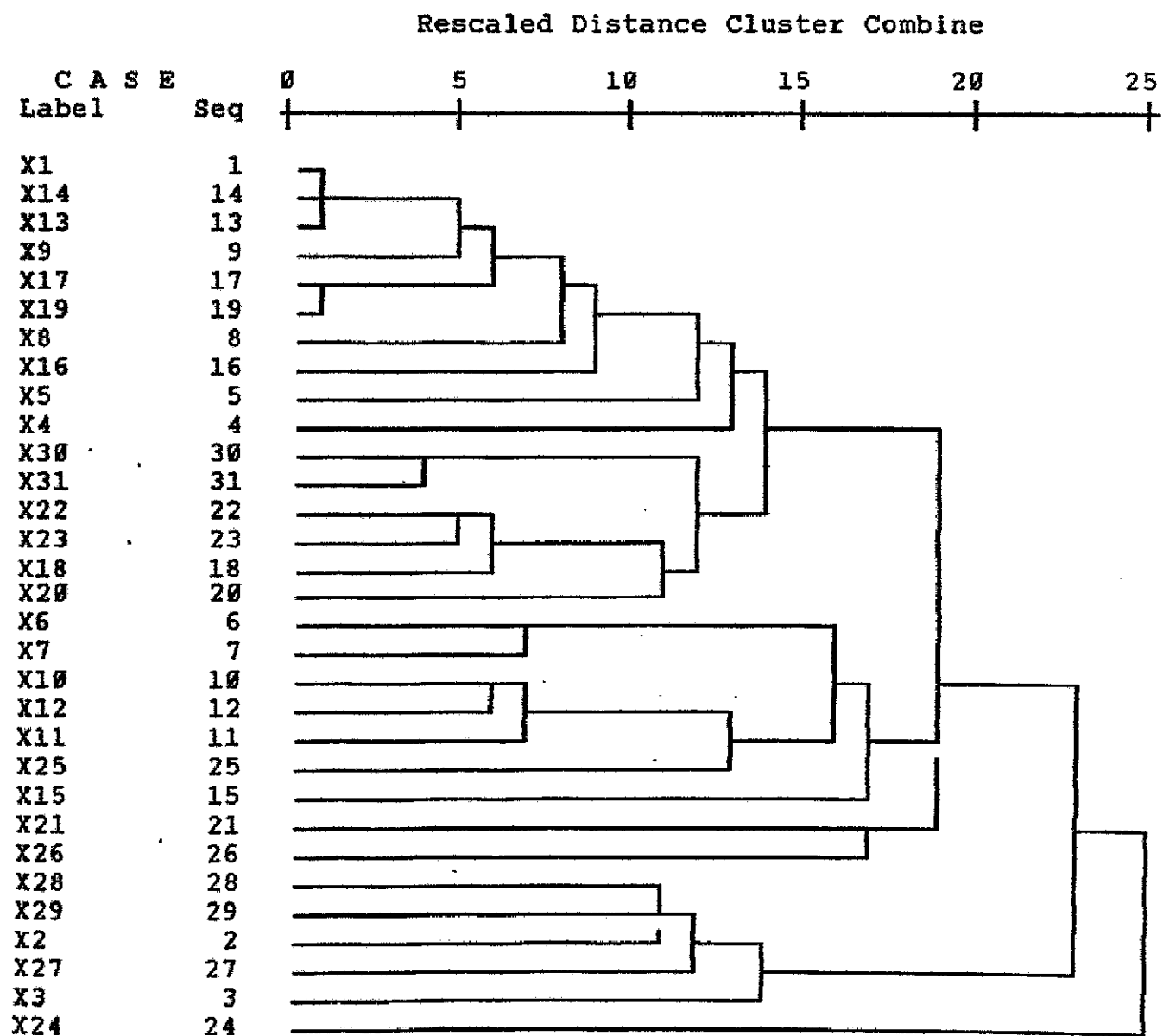
El tercer agrupamiento (6,7,10,12,11,25) son situaciones referidas a exigencias de tareas académicas, junto a obligaciones caseras, donde la mentira sería consecuencia de un incumplimiento de obligaciones.

El cuarto agrupamiento (28, 29, 2, 27, 3, 24) está compuesto por situaciones que de forma homogénea se refieren a mentiras que pueden favorecer a otros.

Las agrupaciones realizadas indican que los sujetos habrían hecho una clasificación de las mentiras en función de que sean ejemplos que se dan habitualmente en la familia, mientras que la agrupación posterior de mentiras, parece hacerse en función de que sean mentiras que cumplen el mismo objetivo.

FIGURA 1.- Cluster de las situaciones de mentira agrupadas en la categoría situacional de FAMILIA

Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



Transcripción de las situaciones de mentira que aparecen agrupadas en cada uno de los conglomerados del cluster de AMIGOS.

- (55) Cuando les contamos a los amigos algo que es falso pero sin intención de que nos crean
- (56) Cuando se quiere tomar el pelo a un amigo, aunque después le aclaramos que es mentira
- (54) Cuando utilizamos la mentira con los amigos por diversión

- (45) Cuando se cuenta algo exagerándolo para atraer la atención de una persona conocida
- (46) Cuando le cuentas a un amigo un suceso, de forma exagerada, para atraer su atención
- (47) Cuando le cuentas a un amigo tus conocimientos sobre las investigaciones mundiales
- (48) Cuando le dices a un amigo haber visto un partido de fútbol que no has visto
- (49) Cuando le dices a los amigos que has pasado unas vacaciones maravillosas y que has ligado mucho, no siendo así
- (50) Cuando se desea "aparentar" antes las amigas
- (44) Mentir a los amigos diciéndoles que lo hemos pasado bien en una fiesta a la que hemos asistido sin ellos
- (59) Mentir a los amigos para aproximarnos a ellos

- (36) Cuando hemos quedado para salir con algún amigo o conocido y no nos apetece hacerlo
- (37) Cuando no me apetece acompañar a una amiga a un recital de poesía
- (33) Cuando algún amigo nos pide un favor que no nos apetece hacer

- (39) Cuando no quieres quedar para salir con alguien
- (57) Mentir a los amigos y conocidos para eludir sus peticiones
- (58) Mentir a los amigos para eludir sus peticiones
- (41) Mentir a los compañeros de piso cuando no se hace la parte de tarea que corresponde
- (38) Cuando no se quiere quedar con el ligue y le dices que no puedes salir

- (52) Cuando no se le cuenta a una amiga la infidelidad de su marido
- (53) Cuando se le oculta a una amiga que ha suspendido una asignatura
- 43) Cuando estamos con los amigos y fingimos lamentar la ausencia de una persona que nos cae mal y que no está en ese momento
- (51) Cuando encubrimos a un amigo/a ante sus padres por algo que ha hecho

- (30) Cuando una amiga cotilla pregunta cosas que no se quiere que se divulguen
- (31) Cuando algún amigo pregunta por los sentimientos hacia otra persona y se le dice que ésta no interesa
- (32) Cuando establecemos una relación más o menos íntima y no nos interesa descubrir nuestros sentimientos

- (35) Cuando se ha quedado con la novia y se llega tarde
- (40) Cuando se miente a la pareja respecto a algunas actividades que se sabe no le gustan

- (34) Cuando algún compañero de clase, que no cae bien, pide los apuntes
- (42) Cuando un compañero de clase que te cae mal, te pregunta por qué no le has avisado que había un examen

El análisis de las agrupaciones de situaciones de mentira que aparecen dentro la categoría de amigos muestra que:

El agrupamiento con coeficientes de asociación más altos lo componen situaciones de mentira (54, 55, 56) que tendrían como objetivo la diversión con los amigos.

El segundo agrupamiento (45,46,47,48,49,50,44,59), son mentiras para llamar la atención de los amigos, y cuyo objetivo común podríamos definir aproximación a los amigos.

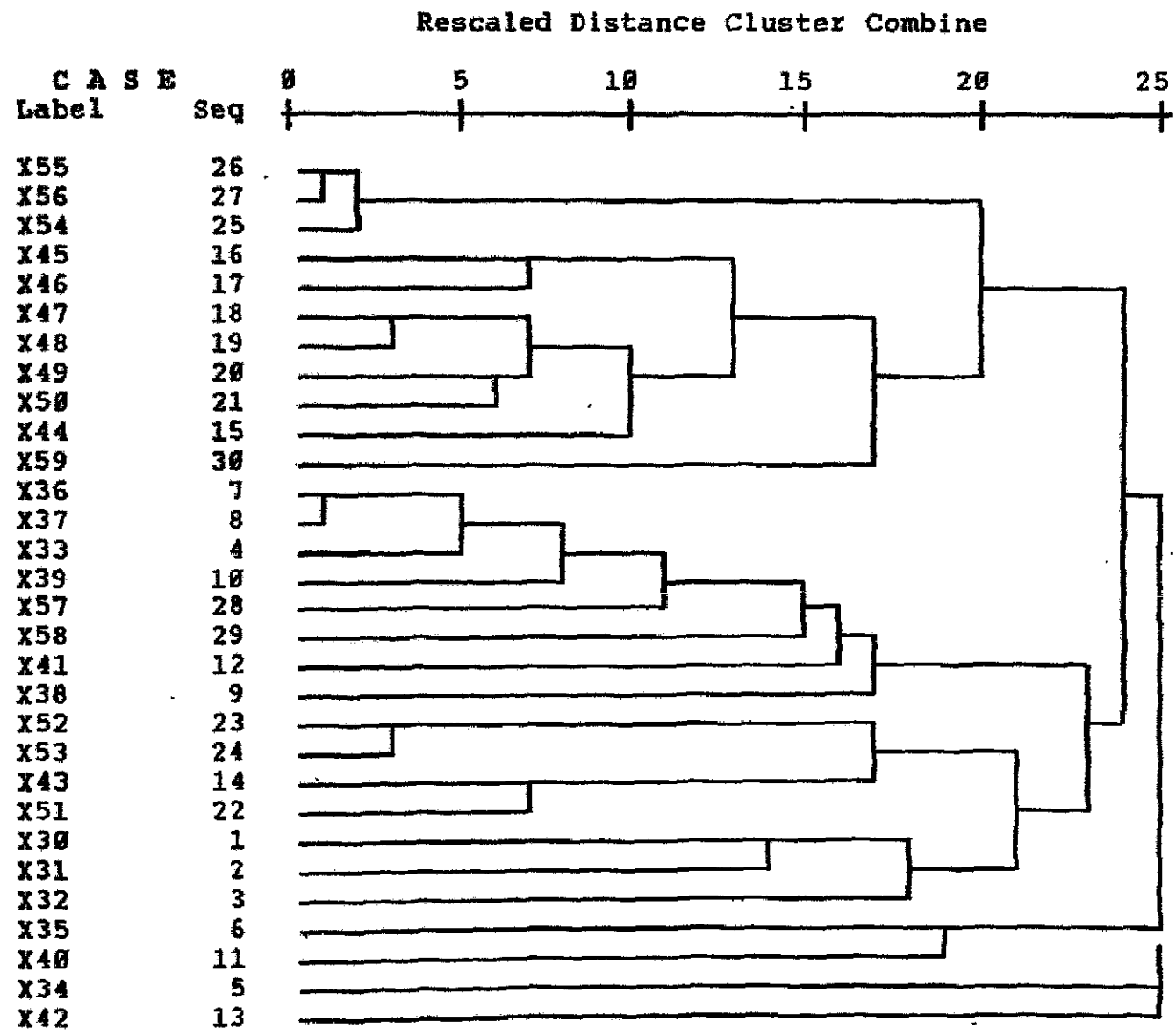
El tercer agrupamiento (36,37,33,39,57,58,41,38) son mentiras para eludir peticiones de los amigos.

En el cuarto agrupamiento (52,53 y 51) las mentiras intentarían evitar daño a las personas, serían "las mentiras piadosas"

El resto de las agrupaciones tienen coeficientes de asociación muy bajos, y hacen referencia a mentiras que tendrían por objetivo proteger la intimidad (30, 31, 32).

FIGURA 2.- Cluster de las situaciones de mentira agrupadas en la categoría situacional de AMIGOS.

Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



Transcripción de las situaciones de mentira que aparecen agrupadas en cada uno de los conglomerados del cluster de TRABAJO.

- (68) Mentir a los jefes para causar buena impresión,
- (69) Mentir al jefe para conseguir adularle
- (70) Cuando tienes que aparentar ante los compañeros y el jefe ser de una determinada manera
- (71) Cuando se exageran conocimientos y titulación ante los compañeros de trabajo

- (57) Exagerar el currículum para conseguir un trabajo
- (59) Cuando mientes respecto a tus capacidades y personalidad para conseguir un trabajo
- (75) Mentir en una entrevista de trabajo
- (58) Cuando intentas convencer a alguien de que eres la persona adecuada para un puesto de trabajo

- (72) Cuando se exponen al profesor los motivos por los que no se ha hecho un examen
- (73) Mentir al profesor sobre las razones que han llevado a suspender un examen (estado de ánimo, falta de tiempo...) para que te suba la nota
- (74) Cuando no se asiste a una clase

- (64) Cuando se alega estar enfermo para no ir un día a trabajar
- (66) Cuando no se va a asistir a una reunión en el trabajo
- (60) Cuando no se ha hecho un trabajo que nos ha encargado

(62) Cuando se oculta la responsabilidad de un error que se ha cometido en el trabajo

(65) Cuando le has sisado al jefe y te pregunta

(67) Mentir al jefe cuando se llega tarde al trabajo

(76) Mentir al jefe

(63) Mentirle al jefe para evitar que nos asigne una tarea ingrata

(61) Para evitar la bronca de una autoridad

(77) Mentir al profesor

El análisis de las agrupaciones de situaciones de mentira que aparecen dentro la categoría situacional de familia, muestra que:

En el caso de trabajo la agrupación de mentiras que tiene los coeficientes de asociación más altos (68, 69, 70, y 71) parecen tener como objetivo causar buena impresión a los demás.

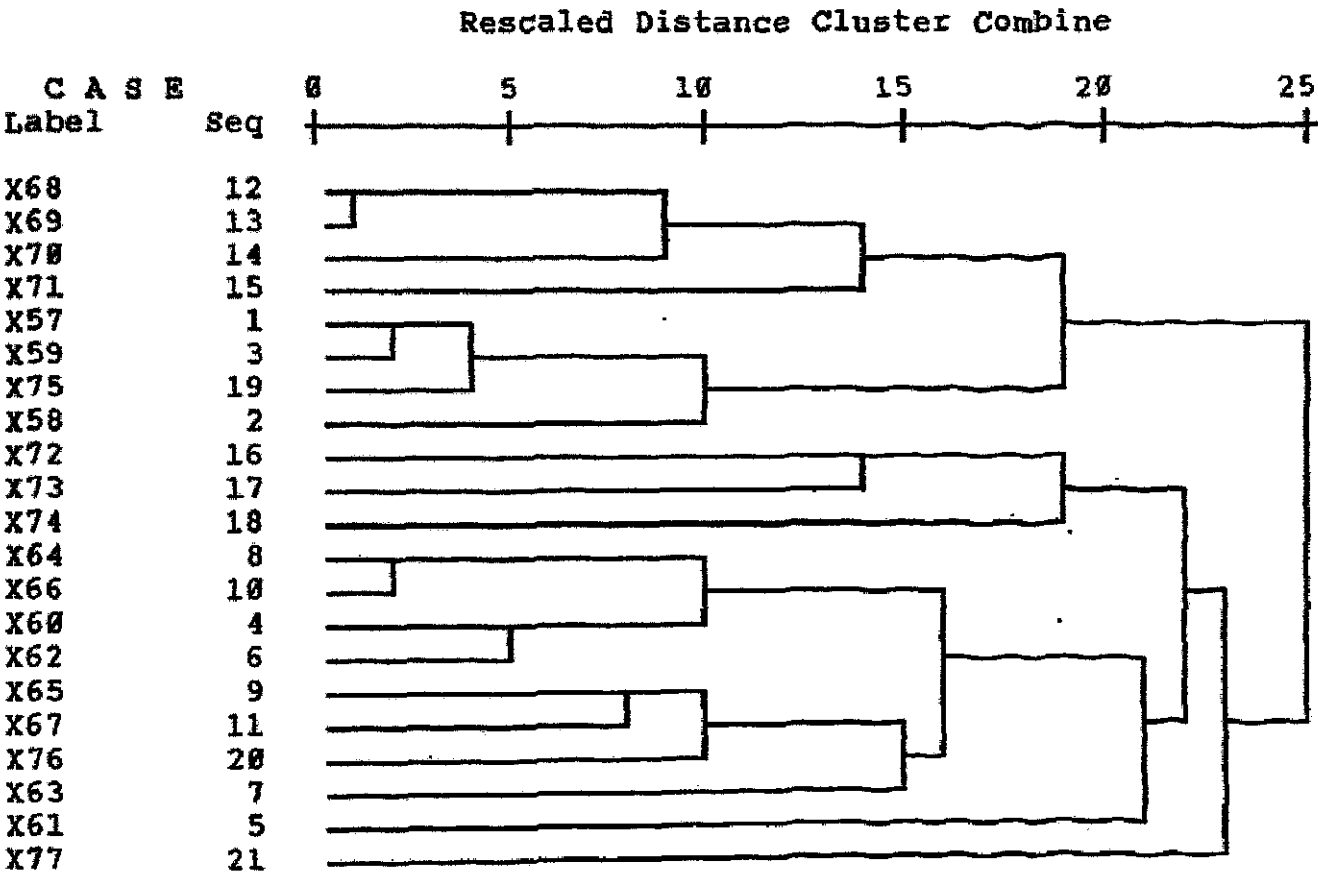
El segundo agrupamiento (57, 59, 75, 58), corresponde a mentiras que se dan en una entrevista de trabajo.

El tercer agrupamiento (72, 73, 74) serían mentiras por incumplimiento de obligaciones académicas

El cuarto agrupamiento (64, 66, 60, 62), estaría relacionado con el incumplimiento de obligaciones laborales, siendo éste el que parece menos homogéneo.

FIGURA 3.- Cluster de las situaciones de mentira agrupadas en la categoría situacional de TRABAJO.

Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



Transcripción de las situaciones de mentira que aparecen agrupadas en cada uno de los conglomerados del cluster de DESCONOCIDOS.

- (83) Mentir al empleado de unos grandes almacenes cuando se quiere cambiar un artículo
- (85) Mentir al portero para entrar en una discoteca
- (84) Mentirle a un guardia cuando intentamos aparcar en doble fila
- (86) Mentir al funcionario de una ventanilla sobre la gravedad de nuestro problema
- (82) Cuando quieres obtener un favor de cualquier tipo, p.e que te atiendan en un establecimiento a la hora de cerrar
- (92) Cuando se pretende que personas desconocidas nos hagan un favor de cualquier tipo

- (79) Cuando le decimos un vendedor que ya tenemos su producto
- (80) Cuando vas a entrar al metro y alguien desconocido te pide dinero
- (91) Mentir a desconocidos a quienes queremos evitar
- (81) Cuando un mendigo intenta conseguir ayuda económica de personas desconocidas

- (89) A hacienda u otras instituciones públicas

- (75) Cuando aparentamos ser mejores o distintos frente a personas desconocidas
- (77) Cuando intentamos agradar a alguien que acabamos de conocer
- (90) Mentir a desconocidos con los que pretendemos entablar una relación
- (76) Cuando queremos ligar e intentamos dar una imagen de nuestra persona que resulte interesante al otro/a
- (78) Cuando queremos reírnos y pasarlo bien con alguien que acabamos de conocer

(88) Mentir para burlarse de un desconocido

(87) Mentir a personas desconocidas o de poca confianza sobre cuestiones personales

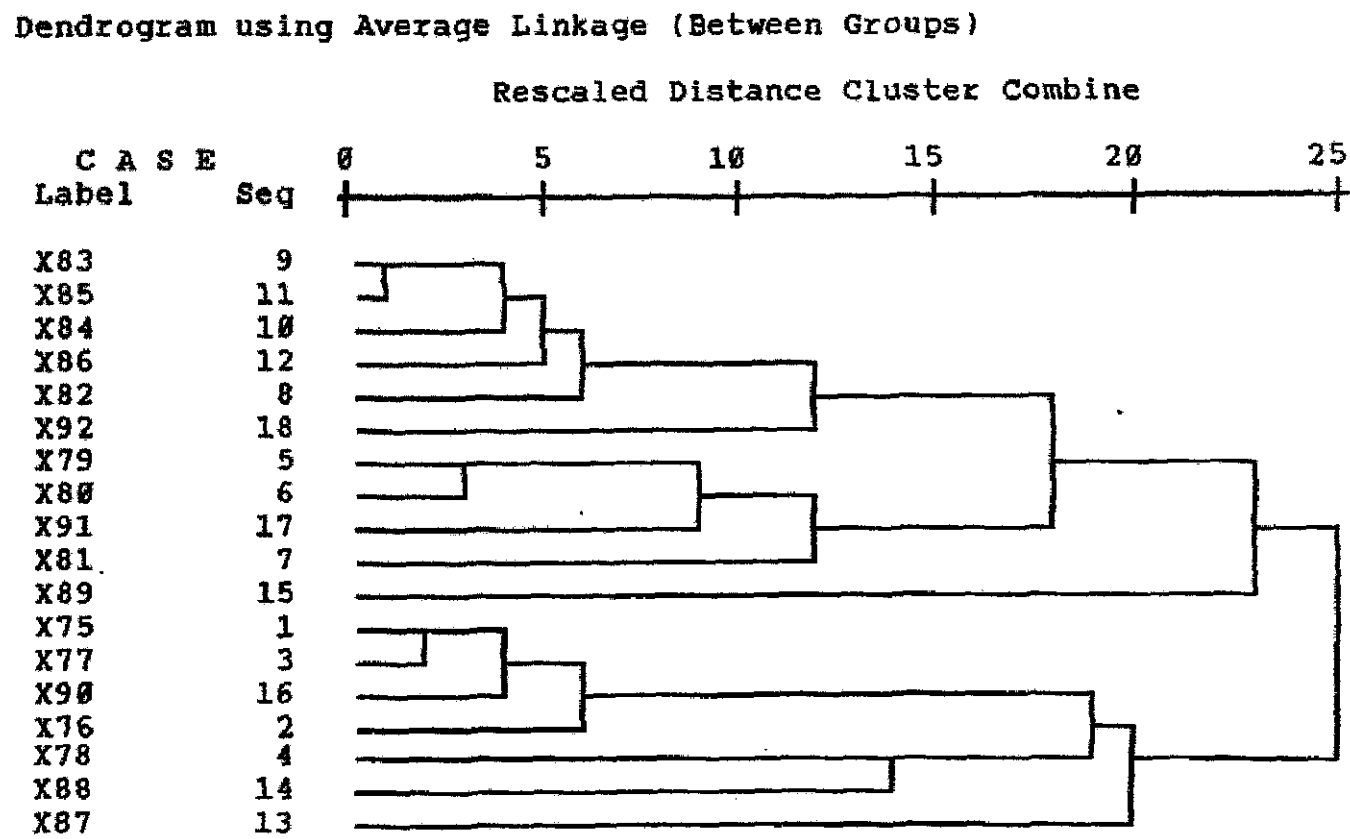
El análisis de las agrupaciones de las mentiras dentro la categoría situacional de familia, muestra que:

La agrupación de situaciones de mentiras con coeficientes de asociación más alto (83,85,84,86,82,92) están referidas a mentiras que parecen tener cómo objetivo que desconocidos nos hagan favores.

El segundo agrupamiento (79,80,81,91) hace referencia a mentiras que tienen como objetivo eludir la presencia de desconocidos.

El tercer agrupamiento (75,77,90,76,78,88,87) incluye mentiras que tienen como objetivo entablar relación con personas desconocidas (75,77,90,76,78,88,87), modificando la imagen personal.

FIGURA 4.- Cluster de las situaciones de mentira agrupadas en la categoría situacional de DESCONOCIDOS.



DISCUSION

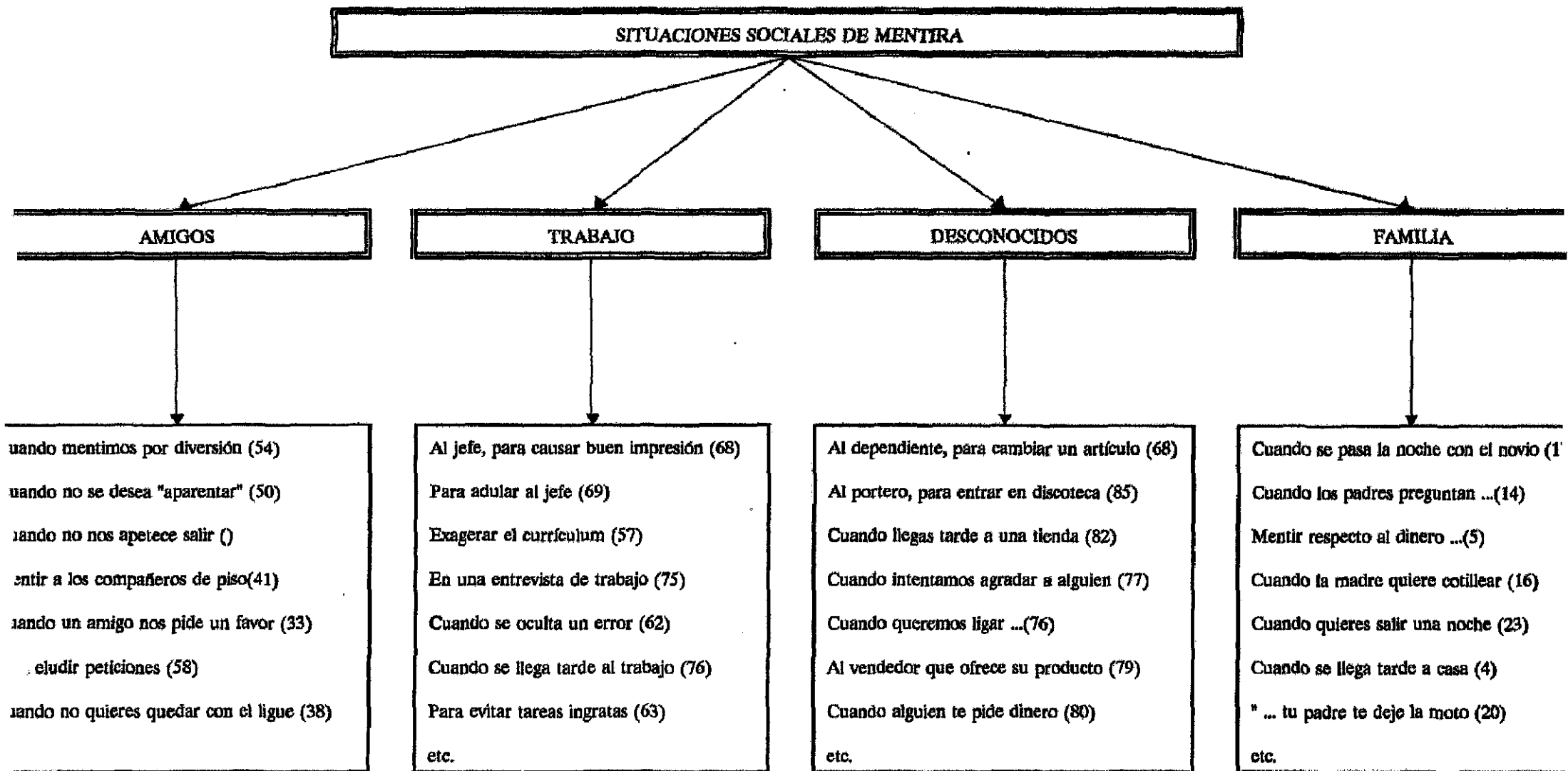
Los datos obtenidos en la tarea de clasificación de tarjetas prestan apoyo empírico a las categorías definidas por los jueces en la primera clasificación realizada. Los sujetos clasifican las situaciones de mentira, tomando como referencia el escenario o situación social en que estas aparecen, definiéndose cuatro grandes categorías de mentira (FAMILIA, AMIGOS, TRABAJO, DESCONOCIDOS), de tal modo que podríamos entender que los sujetos tienen representado el conocimiento de la mentira en categorías situacionales.

Por otra parte se observa que la agrupación de los ejemplares dentro de cada categoría situacional se produce en términos del objetivo o función social que cumple la mentira.

A partir de estos datos podemos concluir en relación a los que son los objetivos de nuestro trabajo que,

- 1) los sujetos utilizan categorías sobre situaciones sociales de mentira y
- 2) que al menos cuando realizan el agrupamiento en función de la situación social las categorías mantienen entre ellas una relación de inclusión, tal como refleja la figura 5.

FIGURA 5



c) Análisis de prototipicidad de las situaciones de mentira recopiladas

INTRODUCCION

Una vez verificado que el conocimiento de la mentira se estructura en torno a categorías situacionales que guardan entre sí una relación de inclusión pasamos a ver cómo se organizan los distintos ejemplares dentro de cada una de las categorías situacionales en términos de tipicidad, con el propósito de conocer cuáles son las mentiras más representativas dentro de cada una de las categorías situacionales.

METODO

Para evaluar la tipicidad de las situaciones de mentira recopiladas, y teniendo en cuenta que en el análisis anterior los ejemplos de situaciones de mentira no habían resultado todos igualmente representativos de la categoría a la que pertenecían (distintos índices de asociación en el análisis de cluster), utilizamos dos métodos distintos para evaluar la tipicidad de los ejemplos de situaciones de mentira: la frecuencia y la representatividad de las situaciones de mentira recopiladas.

Para medir la prototipicidad de cada situación a partir de su frecuencia de aparición en la vida cotidiana le pedimos a 61 estudiantes que evaluaran el conjunto de situaciones de mentira seleccionadas (en total 105 situaciones) en función de la frecuencia con la que ellos pensaban que se producían estas situaciones de mentira en la vida cotidiana, utilizando para ello un cuestionario en el que aparecían las siguientes instrucciones:

"A continuación aparecen descritas un conjunto de situaciones donde la gente suele mentir. Por favor nos gustaría que nos dijese con que frecuencia crees tu que se miente en dichas situaciones, utilizando para ello la escala que aparece después de cada situación. Tras las instrucciones aparecían descritas las situaciones seguidas de una escala tipo Likert de 1 a 10,

donde el 1 correspondía a Poco frecuente y el 10 a Muy frecuente".

Como medida convergente, para evaluar la prototipicidad de las situaciones de mentira, seguimos el procedimiento utilizado por Rosch y Mervis (1975) para evaluar prototipicidad de objetos comunes. Utilizando sus mismas instrucciones le pedimos a un grupo distintos de 51 estudiantes lo siguiente:

"Por favor lee atentamente cada situación y señala en que medida cada una de ellas es un buen o mal ejemplo de mentira, es decir, representa la idea o imagen que tienes de lo que es una mentira. Utiliza para ello la escala de 7 puntos que aparece debajo de cada situación, donde el 1 significaría que la situación es un mal ejemplo y el 7 es un buen ejemplo, es decir, se ajusta bien a la idea o imagen que tu tienes de lo que es una mentira".

(En el Anexo 4 aparecen las primeras páginas de los cuestionarios utilizados)

RESULTADOS

El análisis de la ordenación que hicieron los sujetos de cada una de las situaciones de mentira en las escalas de tipicidad, se hizo utilizando un procedimiento estadístico diseñado especialmente para analizar puntuaciones escalares. Este procedimiento permite obtener un valor ponderado de las puntuaciones dadas por todos los sujetos, ante cada una de las situaciones evaluadas por su frecuencia o su representatividad.

Los datos aportados por este análisis mostraron que las situaciones aparecían ordenadas de más a menos frecuentes, en la primera escala de tipicidad, y como mejores-peores ejemplos en la segunda escala de tipicidad. Estos datos, junto a los valores de asociación obtenidos en el análisis de cluster, avalarían que las situaciones de mentira recopiladas no son igualmente representativas de la categoría a la que pertenecen. A modo de ejemplo listamos las situaciones que obtuvieron los valores más altos y más bajos en las escalas ordinales de tipicidad.

A partir de la ordenación que hicieron los sujetos de cada una de las situaciones de mentira en base a su representatividad seleccionamos las siguientes:

Situaciones de mentira muy frecuentes (Valoración 1-10)

- Cuando llegas a casa después de haber pasado una noche con el novio (8.66)
- Cuando un vendedor te intenta vender su producto (8.58)
- Cuando acudes a una entrevista de trabajo (7.85)

Situaciones de mentira poco frecuentes (Valoración 1-10)

- Cuando te burlas de un desconocido (4.56)
- Cuando adulas al jefe, dándole la razón (4.91)
- Cuando una amiga/o te pregunta si te gusta una persona del sexo contrario (3.45)

A partir de la ordenación que hicieron los sujetos de cada una de las situaciones de mentira en base a su representatividad seleccionamos las siguientes:

Como mejores ejemplos de mentira (Valoración de 1 a 7)

- Cuando no se le cuenta a una amiga la infidelidad de su pareja (5.08)
- Cuando te llevas algo del trabajo y te descubren (5.33)
- Cuando eres infiel a tu pareja (6.67)
- Cuando no quieres quedar con alguien (5.05)

Como peores ejemplos de mentira

- Cuando no se asiste a clase y el profesor pregunta (2.15)
- Cuando un niño pequeño te pregunta si existen los reyes magos (1.25)

CONCLUSIONES SOBRE EL ESTUDIO 1

Los datos obtenidos a lo largo de este estudio han prestado apoyo a las hipótesis generales planteadas, pudiendo afirmar que de acuerdo a nuestras predicciones el conocimiento sobre la mentira parece estar representado en categorías conceptuales que varían en cuanto a su nivel de inclusividad, apareciendo un gradiente de representatividad entre las mentiras que se incluyen dentro de cada categoría.

A partir de los análisis realizados podemos afirmar que las personas tienen representadas en distintas categorías de contenido su conocimiento de la mentira, pudiendo distinguir entre categorías referidas a los escenarios o situaciones sociales donde aparece la mentira, y categorías de contenido referidas a los objetivos que persigue la mentira, existiendo un cruce entre ambas categorías.

En términos generales, las categorías generadas de forma espontánea por los sujetos, irían a favor de los postulados teóricos que definen la mentira como una conducta que responde a determinados objetivos o motivos sociales (Maier y Lavrakas, 1976; Paterson, 1974) y que tiene su justificación en la situación en que aparece (Saxe, 1991). Parece ser que es la situación social la que determina el objetivo o función de la mentira.

El conocimiento que los sujetos muestran sobre la mentira nos informa de las creencias respecto a qué mentiras aparecen en qué situaciones, cuales son sus objetivos, qué personas están implicadas, etc., coordenadas que definen la estructura de las situaciones sociales en general (Cantor y cols., 1982).

Por otra parte las descripciones hechas sobre la mentira también reflejarían la difusión del fenómeno, ya que las mentiras recopiladas abarcan todos los ámbitos de la vida cotidiana, la familia, el trabajo, los amigos y los desconocidos. Sin embargo, atendiendo al número de ejemplos citados para cada ámbito, podemos decir que los sujetos consideran que es más frecuente en aquellos escenarios sociales donde más interactúan. En nuestra muestra, la conducta de mentir aparece más extendida en la familia y con los amigos, dato que podría

explicarse atendiendo a las características de la muestra, que en su mayoría son sujetos universitarios con una media de 24 años, con escasa experiencia en el contexto laboral.

Estos resultados irían a favor del postulado de Rosch (1981) en relación a que las categorías reflejan las características sociales y culturales del entorno al que pertenece el individuo.

Los datos obtenidos permiten establecer una relación tipo de mentira-situación social, ya que los ejemplos de mentira mencionados varían con la situación.

La consideración de la conducta de mentir como respuesta a una situación social (Knapp y Comadena, 1979; Saxe, 1991), se manifiesta empíricamente en las agrupaciones de ejemplos de mentiras que hacen jueces inexpertos. La funcionalidad social de la mentira es un criterio importante para su clasificación, ya que el contenido de la mentira cambia, de acuerdo a la función que cumple en cada situación. Distintos contenidos para los mismos objetivos, y una especificidad mentira-situación social, que se corresponde con la especificidad conducta-situación social hallada por otros autores (Cantor y cols., 1982; Schneider y cols., 1982).

En resumen, podríamos tomar los datos de estos análisis como evidencia empírica de que los sujetos tienen categorizado su conocimiento sobre situaciones cotidianas de mentira, que se organiza en torno a una doble clasificación donde la situación en que aparece la mentira y el objetivo que persigue se cruzan.

De este estudio hemos obtenido una panorámica global del conocimiento social de la mentira, sin entrar a especificar cada uno de los aspectos de la información, por ejemplo, cómo se ejecuta una mentira específica en una situación social determinada y dirigida a una persona concreta.

En la segunda parte de nuestra investigación utilizaremos estos elementos conjuntamente para indagar sobre la influencia que el conocimiento de la mentira puede tener sobre los juicios que sujetos inexpertos hacen respecto a la veracidad o falsedad de los mensajes de emisores

desconocidos.

En el segundo estudio tampoco vamos a considerar las diferencias que pueda haber entre distintos contextos o distintos objetivos, sino que proseguiremos la investigación desde un plano más general, pero dado que hay situaciones de mentira que son asociadas con más frecuencia que otras a una determinada categoría, y que son ordenadas diferencialmente en las escalas de tipicidad utilizadas, datos indicativos de una mayor representatividad, utilizaremos el criterio de prototipicidad o representatividad para contrastar la hipótesis general que hemos planteado para este segundo estudio.

ESTUDIO 2

LA INFLUENCIA DE LAS CATEGORIAS SOCIALES SOBRE LOS JUICIOS EXPERIMENTALES DE VERDAD Y MENTIRA

INTRODUCCION

En el estudio 1 se ha conseguido demostrar empíricamente que el conocimiento sobre la mentira está estructurado en torno a un conjunto amplio de categorías conceptuales.

Los resultados obtenidos reflejan que ciertas situaciones sociales pueden generar determinado tipo de mentiras, que las personas que mienten en estas situaciones persiguen determinados objetivos y podemos afirmar de acuerdo con otros autores (Saxe, 1991) que conjuntamente, la situación donde aparece la mentira, las personas a quienes se miente y el objetivo al que responde el hecho de mentir, podrían justificar su aparición, determinando la configuración que finalmente adopta el mensaje falso.

El objetivo de este segundo estudio es comprobar si observadores inexpertos utilizan este conocimiento social de la mentira para formular sus juicios de verdad o mentira.

Demostrar esto requiere verificar si las categorías de conocimiento sobre situaciones sociales de mentira, que suponemos generalizadas, son tomadas como referencia en la evaluación de mensajes que hagan referencia a estas situaciones. Empíricamente, esto debería aparecer en el análisis de los juicios de los observadores.

Las siguientes páginas de este trabajo están dedicadas a describir el procedimiento general seguido para la definición, operativización y obtención de información respecto a las variables seleccionadas para dar respuesta a esta cuestión. En concreto, estas variables tienen que ver con el conocimiento social de la mentira, los mensajes a evaluar y los juicios relacionados con estos mensajes.

Procedimiento General y Definición de Variables

Si la hipótesis general que planteábamos respecto a este segundo estudio es acertada, la consecuencia operativa que podemos derivar es que si los observadores toman como referencia el conocimiento social de la mentira, para formular sus juicios, los contenidos de los mensajes serán identificados como pertenecientes a una determinada categoría y evaluados de acuerdo a la categoría que pertenecen.

En este sentido, si un mensaje es semejante a la respuesta habitual o típica en una situación cotidiana de mentira, será evaluado como perteneciente a esta categoría. Por ejemplo, si un observador debe evaluar el mensaje de un emisor (miembro de la población de estudiantes) que describe que se ve obligado a inventar excusas cuando llega tarde a casa para evitar la reprimenda de sus padres, el observador tenderá a decir que este mensaje es cierto si recurre a las categorías sociales de mentira que, de acuerdo a los datos recogidos en el estudio anterior, señalaban que mentir cuando se llega tarde a casa es una situación típica de mentira.

Más concretamente, en el ejemplo descrito, y de acuerdo a nuestra hipótesis general, si le pedimos al observador que evalúe y emita un juicio de verdad o mentira respecto a la descripción que ha hecho el emisor habría dos posibilidades respecto al juicio de los observadores:

- a) Si el emisor dice "cuando llego tarde a casa, porque me he entretenido con los amigos, le digo a mi madre que el autobús tardó en llegar y además había tráfico", el observador emitirá un juicio de verdad, porque la respuesta del emisor es semejante a la respuesta típica en esa situación.
- b) Si el emisor dice "cuando llego tarde a casa, porque me he entretenido con los amigos, le digo a mi madre que esta es la causa de mi retraso, aunque sepa que me van a echar una reprimenda", - el observador emitirá un juicio de mentira, porque la respuesta del emisor, no es coincide con la respuesta típica en esa

situación.

Y añadiríamos algo más, en el caso en que la respuesta del emisor sea semejante a la respuesta típica, el juicio sería de verdad, independientemente de que el mensaje en realidad sea verdadero o falso.

De acuerdo con este razonamiento hemos manipulado, dos aspectos en este trabajo:

- La tipicidad de las situaciones de mentira a las que hacen referencia las descripciones de los emisores y
- El semejanza o ajuste de los mensajes (falsos o verdaderos) de los emisores a lo que son las respuestas habituales o típicas en determinadas situaciones sociales de mentira.

De acuerdo a esto los siguientes pasos en nuestro trabajo consistieron en

- a) Seleccionar una muestra de los ejemplos de situaciones de mentira recopilados
- b) Construir los mensajes de acuerdo a las previsiones de la hipótesis
- c) Diseñar una situación experimental interactiva para obtener información que nos permita contrastar nuestros supuestos teóricos.

a) Selección de situaciones típicas de mentira

Para operativizar la hipótesis planteada, necesitábamos hacer una selección entre los numerosos ejemplos de situaciones de mentira que habíamos recopilado. Dicha selección la llevamos a cabo teniendo en cuenta que en el estudio anterior, las situaciones de mentira no habían resultado todas igualmente representativas de la categoría a la que pertenecían.

A partir de la ordenación de las situaciones de mentira en función de su valor de tipicidad, hicimos la selección de situaciones que utilizaríamos como estímulos para contrastar las hipótesis de este segundo estudio.

Las situaciones de mentira seleccionadas, fueron, por una parte, aquellas que obtuvieron las mayores puntuaciones en la escalas ordinales de prototipicidad, a la vez que tenían coeficientes de asociación altos en el análisis de cluster. Por otra parte, seleccionamos aquellas situaciones de mentira que aparecían en las últimas posiciones en las escalas, y con menores coeficientes de asociación en el análisis de cluster.

Los ejemplos de situaciones de mentiras seleccionados fueron:

Situaciones de mentira muy frecuentes

- Cuando llegas a casa después de haber pasado una noche con el novio
- Cuando un vendedor te intenta vender su producto
- Cuando acudes a una entrevista de trabajo

Situaciones de mentira poco frecuentes

- Cuando quieres burlarte de un desconocido

- Cuando das la razón al jefe para adularle
- Cuando una amiga/o te pregunta si te gusta una persona del sexo contrario

Como buenos ejemplos de mentira

- Cuando no le cuentas a una amiga la infidelidad de su pareja
- Cuando te llevas algo del trabajo y te descubren
- Cuando eres infiel a tu pareja
- Cuando no quieres quedar con alguien

Como peores ejemplos de mentira

- Cuando no se asiste a clase y el profesor pregunta
- Cuando un niño pequeño te pregunta si existen los reyes magos

A estos ejemplos nos referiremos a lo largo del trabajo como situaciones prototípicas de mentira.

Para controlar la influencia de la tipicidad introdujimos 4 situaciones que estaban relacionadas con temas que en la vida cotidiana no son situaciones habituales de mentira y que no estaban recogidas entre las situaciones que habían sido categorizadas en el estudio anterior, son las siguientes:

- Cuando describes a tu padre
- Cuando describes una habitación de tu casa
- Cuando describes a tu hermano
- Cuando describes a tu madre

A estos ejemplos nos referiremos a lo largo del trabajo como situaciones no prototípicas de mentira.

b) Construcción de los mensajes

Con el objetivo de manipular la adecuación de los mensajes de los emisores a lo que ocurre en la situación de la vida cotidiana, construimos mensajes que reunían o no esta condición.

Antes de iniciar la sesión experimental, nos reunimos con un grupo de colaboradores, para elegir a aquellos que actuarían como emisores. La condición para actuar como emisor era contar con experiencias relacionadas con las situaciones de mentira seleccionadas.

A cada uno de los 16 ejemplos de situaciones de mentira seleccionados, correspondió una descripción falsa y una descripción verdadera.

Para la construcción de mensajes o descripciones falsas seleccionamos a los emisores que tenían experiencias personales, contrarias a lo que suele pasar en cada una de las situaciones, tal y cómo habían sido descritas en el Estudio 1. Por ejemplo, en la situación de mentira que obtuvo los valores más altos en tipicidad: "mentir al llegar a casa después de haber pasado la noche con el novio", lo que ocurre según la información recogida, es que la persona se ve obligada a mentir a la madre o a otros familiares, inventando las más variadas excusas, entre las que no faltan la amiga/o con la que nos hemos quedado a dormir o el no haber podido avisar porque el teléfono no funcionaba, etc. Estas argumentaciones eran precisamente las que queríamos transmitir en el mensaje que pediríamos que se evaluase.

Los mensajes falsos debían serlo en su totalidad, contrarios a la experiencia personal del emisor, y su contenido semejante a lo que ocurre típicamente en la situación social correspondiente.

Así pues, para construir la argumentación teníamos que buscar una persona que

tuviese una experiencia personal contraria a la respuesta habitual en esta situación. Siguiendo con el ejemplo, para construir un mensaje relacionado con esta situación, elegimos entre nuestros colaboradores a una mujer de 24 años que no se veía obligada a dar explicaciones en su casa si pasaba la noche fuera y que podía decir sin ningún tipo de problema con quién y dónde había estado, y de hecho así lo hacía.

Los mensajes o descripciones verdaderas, se correspondían con la experiencia real de cada emisor, y no introducimos ninguna corrección respecto al contenido de la descripción, independientemente de que fueran o no semejantes con lo que sucede típicamente en las situaciones de la vida cotidiana.

A partir de lo anterior ya podemos definir operativamente las variables independientes que utilizaremos en los distintos estudios experimentales que describiremos posteriormente:

Primera Variable Independiente:

A esta variable nos referiremos en el resto del trabajo como **PROTOTIPICIDAD DE LAS SITUACIONES DE MENTIRA** a las que están referidos los mensajes o descripciones de los emisores, con dos valores: situaciones prototípicas de mentira y situaciones no prototípicas de mentira.

Las situaciones prototípicas, han sido seleccionadas del conjunto de situaciones de mentira recopiladas. La muestra incluye aquellas situaciones que habían obtenido las mayores puntuaciones en la escalas ordinales de prototipicidad (más prototípicas), y aquellas situaciones que con los mismos criterios habían obtenido los menores valores de prototipicidad (menos prototípicas).

Las situaciones no prototípicas o inusuales, incluidas para contrastar el efecto de la prototipicidad, corresponde a situaciones que no aparecían en la muestra de situaciones sociales donde la gente suele mentir.

Segunda Variable Independiente:

Esta variable está referida al **VALOR DE VERDAD DE LOS MENSAJES** o descripciones de los emisores. Los mensajes que bajo distintas modalidades de presentación deberán evaluar los observadores, corresponderán a descripciones falsas, o descripciones verdaderas.

En la condición de descripciones falsas, los mensajes se corresponden con

descripciones en las que los emisores habían mentido cuando habían hablado de experiencias personales en determinadas situaciones o al describir a otras personas. Las descripciones falsas de los emisores referidas a situaciones prototípicas de mentira, coinciden con las respuestas típicas, en situaciones cotidianas de mentira, y nos referiremos a ellas a lo largo del trabajo como **descripciones prototípicas falsas**. En las descripciones falsas referidas a ejemplos de mentiras no prototípicas, no era esperable una respuesta típica, ya que los ejemplos no están categorizados como ejemplos cotidianos de mentira. A estas descripciones nos referiremos como **descripciones no prototípicas falsas**.

En la condición de descripciones verdaderas, los mensajes se corresponden con las descripciones en las que los emisores habían contado su experiencia personal en determinadas situaciones o habían hecho descripciones reales de personas conocidas. El contenido de las descripciones podía coincidir o no con la respuesta típica en situaciones cotidianas de mentira en función de la experiencia del emisor.

Seleccionamos 3 emisores para cubrir la presentación de las 12 situaciones de mentira prototípicas. La construcción de las respuestas falsas y verdaderas respecto a los 4 ejemplos de mentiras no prototípicas se asignó al azar entre los emisores.

Aunque hicimos una revisión en cada caso y con cada uno de los emisores de los elementos que podían introducirse en las descripciones falsas y verdaderas, de acuerdo a su experiencia personal, cada emisor debía crear su descripción para el ejemplo de mentira que le correspondiese, y no había ninguna instrucción más sobre como hacerlo. Las descripciones no fueron ensayadas, pues esto les hubiera hecho perder naturalidad y espontaneidad, afectando a los juicios de los observadores (Littelpage y Pineault, 1985; Sánchez y Becerra, 1991).

Una vez seleccionado el material estimular básico, diseñamos una situación experimental, a la que nos referiremos como "situación experimental interactiva", con el objetivo de obtener la información necesaria que permitiese la manipulación de variables

clásicas, relacionadas con el fenómeno de la mentira, a través de una serie de estudios, que realizaríamos siguiendo la metodología habitual en el estudio conductual de la mentira, es decir la utilización de canales verbales y no verbales para presentar los mensajes verdaderos y falsos, que serán evaluados por los observadores.

c) Diseño y realización de la situación experimental interactiva

Se pretendía recrear en condiciones experimentales una situación de mentira, con la mayor validez ecológica posible, donde un emisor "actúa" en presencia de observadores y de forma intencional emite mensajes que sabe falsos.

Como hemos señalado, los emisores fueron seleccionados de entre nuestros colaboradores habituales, en función de que su experiencia personal en una serie de situaciones se ajustase a los requerimientos de nuestro diseño experimental. La tarea de los emisores consistía en responder a las preguntas del experimentador con descripciones falsas o verdaderas de acuerdo a las instrucciones recibidas previamente.

Los mensajes o descripciones de los emisores fueron evaluados en la situación experimental interactiva por un grupo de 37 estudiantes, con edades entre 19 y 25 años, que mostraron interés por participar en los seminarios teórico-prácticos que de manera habitual se desarrollan como complemento a la asignatura de Psicología Social en nuestra facultad.

Dado el carácter participativo de los seminarios, el grupo resultaba excesivamente numeroso, por lo que fue dividido en dos subgrupos de 22 y 15 personas respectivamente, que recibieron el mismo seminario en días distintos. Su tarea como observadores, consistió en emitir un juicio, respecto a si el emisor mentía o decía la verdad en cada una de las descripciones que hacía de situaciones y personas.

En el primero de los grupos con el que ensayamos el procedimiento experimental todas las descripciones fueron falsas. El procedimiento experimental fue repetido al día siguiente con el segundo de los grupos, con la salvedad que todas las descripciones que dieron los emisores eran verdaderas.

En la preparación de esta situación, se tuvo en cuenta que la motivación de los

sujetos es una variable importante en los estudios experimentales de mentira (De Paulo y Kirkendol, 1989; DePaulo y cols., 1983; Kraut y Poe, 1980), por ello aunque esta variable no fue manipulada directamente, intentamos favorecer la mejor disposición para la realización de la tarea.

Los emisores eran conscientes de que se enfrentaban a la tarea de engañar a las personas que los observaban, sabían que la tarea era difícil, y también que era importante conseguir su objetivo, pues la información que obtuviésemos en este trabajo ayudaría a aclarar algunos aspectos de una investigación en la que ellos también estaban implicados. Por otra parte, a las personas que voluntariamente acudieron al seminario porque se sentían atraídas por el tema de la mentira, se les presentó la tarea como una prueba de habilidad, y se avisaba a los detectores que cuando finalizase la sesión se haría revisión de los aciertos y errores que había obtenido cada uno. Por experiencias previas, sabíamos que estas indicaciones se convierten en un elemento motivador en la primera sesión de un seminario al que los sujetos traen en muchos casos la expectativa de convertirse en mejores detectores.

Con estos controles creemos que en alguna medida conseguimos aproximarnos más a una situación de mentira real que lo que es habitual cuando se utiliza una filmación de laboratorio, donde el emisor emite mensajes falsos o verdaderos, sin presencia de observadores, siguiendo las consignas del experimentador y en el peor de los casos con respuestas preparadas por éste. Nuestra manipulación experimental pone a prueba la habilidad y la creatividad de los emisores para decir mentiras, e implica también al observador en el proceso, condiciones indispensables a nuestro juicio para obtener información con la calidad necesaria para el estudio de los procesos de mentira.

La situación experimental se desarrolló en la primera de las 5 sesiones del seminario, para evitar el sesgo que podría darse si los jueces hubiesen tenido conocimiento previo respecto a conceptos teóricos sobre la mentira.

En esta primera sesión, y tras una breve presentación de los contenidos del

seminario, justificábamos ante los asistentes la necesidad de iniciarlo con una prueba de reconocimiento, argumentando que esto permitiría comparar los resultados que se obtuvieran en este momento, con los que se obtuvieran en las pruebas de detección que se efectuarían al final del seminario, después de haber discutido sobre las estrategias y procesos implicados en la expresión y reconocimiento de la mentira.

Cuando los asistentes habían dado su conformidad a este planteamiento, pasábamos a presentar a los emisores, y con el fin de que el grupo se habituase a su presencia y conociese sus formas habituales de expresión, cada uno de ellos se presentaba, y hablaba durante unos minutos de sus estudios, sus aficiones, o cualquier tema no relacionado con los que serían evaluados posteriormente.

Según la disposición física de los asistentes, los emisores estaban sentados frente al grupo de participantes, que a su vez estaban sentados formando un semicírculo, de tal forma que todos podían ver y escuchar a los emisores sin ninguna dificultad.

Una vez dispuesto el escenario se pasaba a la fase de prueba. Se informaba a los observadores que los emisores iban a hacer una serie de descripciones de situaciones y personas, que habían sido preparadas previamente, y que podían ser verdad o mentira de acuerdo a las instrucciones que habían recibido.

A continuación se repartió entre los asistentes un protocolo de respuesta donde deberían ir anotando sus juicios (de verdad si creían que el emisor era sincero en sus descripciones, o de mentira, si en su opinión el emisor mentía) ante cada una de las descripciones.

Una vez resueltas todas las dudas y tras hacer las últimas aclaraciones respecto a la tarea, iniciamos la sesión.

Uno de los experimentadores le iba pidiendo a cada emisor que describiese cual fue su respuesta (que hizo o que dijo) cuando se le planteó cada una de las situaciones

de mentira seleccionadas.

Dado que uno de los objetivos de la sesión era recoger información para presentarla posteriormente bajo otras condiciones experimentales, la sesión fue filmada íntegramente. Con este objetivo introducimos en la sala una cámara de video, que enfocaba hacia los emisores a una distancia suficiente para recoger un plano medio de la cara y el cuerpo. La cámara estaba manipulada por uno de los experimentadores, quien iba enfocando alternativamente a cada uno de los emisores para grabar sus intervenciones.

Las grabaciones incluyeron las preguntas del experimentador y las respuestas de los emisores.

RESULTADOS

Como resultado de estas sesiones obtuvimos las grabaciones audiovisuales de 32 mensajes (falsos y verdaderos) que corresponden a las descripciones que hicieron los emisores de situaciones prototípicas y situaciones no prototípicas de mentira (Anexo 5).

Por otra parte tenemos los juicios de verdad y mentira que dieron los observadores ante cada uno de los mensajes de los emisores, que se distribuyeron de la siguiente manera:

	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones prototípicas		
D. Falsas	126 (52,1%)	116 (47,9%)
D. Verdaderas	89 (49,4%)	91 (50,6%)
Situaciones no prototípicas		
D. Falsas	56 (63,6%)	32 (36,4%)
D. Verdaderas	32 (53,3%)	28 (46,7%)

DISCUSION Y PLANTEAMIENTO DE ESTUDIOS EXPERIMENTALES

De acuerdo con los procesos de percepción y categorización de los que hemos hablado, la emisión de un juicio de verdad o mentira en una situación experimental como la que acabamos de describir, o sea la tarea que hicieron nuestros jueces experimentales, tendría mucho que ver con lo que ocurre en la evaluación de las situaciones sociales en general. El observador contaría con distintas fuentes de información para emitir el juicio: la información visual de la persona y información auditiva que incluye el contenido del mensaje y cómo éste es expresado.

Retomando los argumentos teóricos que se manejan en la investigación conductual de la mentira, y más concretamente desde el modelo de filtraje, los detectores experimentales harían su juicio de verdad o mentira en función de que apareciesen determinados indicadores verbales (longitud de respuesta, tasa de palabras, errores o dudas en el habla, etc.) y no verbales (desviación de la mirada, adaptadores, cambios posturales, etc.).

Sin embargo de acuerdo a las hipótesis que hemos formulado al introducir nuestros estudios empíricos, los sujetos categorizarán un mensaje como verdadero o falso teniendo en cuenta, fundamentalmente, su conocimiento de las situaciones sociales que relatan los mensajes.

No obstante, debemos hacer una precisión, la influencia del conocimiento social de la mentira sobre los juicios estará modulada por el canal a través del que sean presentados los mensajes.

Habitualmente, los estudios sobre mentira, no utilizan simultáneamente, todos los canales de información disponibles para estudiar el fenómeno de la mentira, sino que se suele presentar la información a partir de canales verbales y no verbales de forma

independiente.

Posteriormente, para determinar la influencia de cada tipo de información en la formulación de los juicios se establecen las comparaciones entre los juicios obtenidos a través de los distintos canales. Por otra parte, para determinar la influencia de los distintos tipos de información en un juicio formulado a partir de información audiovisual, se comparan los juicios derivados a partir de cada canal con los juicios derivados de una presentación audiovisual (ver p.e., los estudios de Becerra, 1988; Becerra y Sánchez, 1989a; Krauss y cols., 1981; O'Sullivan y cols., 1985), procedimiento que vamos a seguir en nuestro trabajo.

Sin embargo, en sentido opuesto a los estudios de detección, en este trabajo no nos vamos a ocupar si la utilización de distintos tipos de información favorece que los sujetos fallen o acierten más con sus juicios en la identificación de mensajes verdaderos o falsos. El objetivo principal de los experimentos que describiremos a continuación es, de acuerdo a la hipótesis formulada, estudiar los juicios que realizan los sujetos a partir de distintos tipos de información.

Para responder a este objetivo, a partir del material obtenido en esta situación experimental interactiva hemos desarrollado, con 4 grupos independientes de sujetos, los siguientes estudios experimentales:

- Juicios a partir de las transcripciones literales de los mensajes (Experimento 1)
- Juicios a partir de información auditiva (Experimento 2)
- Juicios a partir de información visual (Experimento 3)
- Juicios a partir de información audiovisual (Experimento 4)

ESTUDIO 2: EXPERIMENTO 1

JUICIOS A PARTIR DE LAS TRANSCRIPCIONES DE LOS MENSAJES

INTRODUCCION

Dentro de las investigaciones sobre los patrones expresivos del emisor en la determinación de los juicios de mentira, los resultados obtenidos en algunos estudios revisados (DePaulo y cols., 1980; DePaulo y cols., 1989; Zuckerman y cols., 1981) y las conclusiones derivadas por otros autores (Kraut y cols., 1981; O'Sullivan y cols., 1985), avalan la importancia del contenido de los mensajes para hacer juicios sobre otros. Sin embargo, los mecanismos que permiten la identificación de la mentira a partir de mensajes escritos son bastante desconocidos.

Es por ello que, de acuerdo a nuestros objetivos, entendemos que la presentación escrita de los mensajes es adecuada para probar las hipótesis que guían este estudio.

El estudio que vamos a desarrollar responde al planteamiento teórico general que defiende que los observadores utilizan su conocimiento sobre situaciones sociales de mentira como referencia para evaluar un mensaje como verdadero o falso.

Si nuestro planteamiento teórico es correcto, la presentación aislada del contenido de los mensajes maximizará la utilización de lo que podríamos llamar una estrategia representacional, porque el contenido remitirá directamente a las categorías de conocimiento que tenga el observador.

De acuerdo a este planteamiento, el objetivo de este trabajo es verificar si el juicio de los observadores se establece en función de la semejanza de los contenidos de los mensajes con la estructura categorial que los observadores poseen.

En este sentido, las hipótesis concretas de este trabajo son:

- Hipótesis 1:** Si las descripciones de los emisores son prototípicas y falsas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.
- Hipótesis 2:** Si las descripciones de los emisores son no prototípicas y falsas, entonces los juicios de verdad y mentira serán aleatorios.
- Hipótesis 3:** Si las descripciones de los emisores están referidas a situaciones prototípicas y son verdaderas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.
- Hipótesis 4:** Si las descripciones de los emisores están referidas a situaciones no prototípicas y son verdaderas, entonces los juicios de verdad y mentira serán aleatorios.

METODO

Sujetos

Contamos con la colaboración de 45 sujetos con edades comprendidas entre 20 y 45 años, con una edad media de 25 años. Aproximadamente la mitad de la muestra eran profesores de E.G B y licenciados que asistían a un curso de Logopedia, en el que bajo el epígrafe, Psicología de la Comunicación, se impartió durante tres días un seminario titulado "Detección de la mentira en adultos y en niños". El resto de los sujetos fueron estudiantes de segundo y tercer curso de carrera a quienes se les pidió su colaboración puntual para la realización de esta tarea.

Material

Se utilizaron las transcripciones literales de 32 descripciones de situaciones de mentiras. La mitad de los ejemplos correspondían a descripciones falsas y el resto a descripciones verdaderas de situaciones de mentira, lugares y personas obtenidas en la situación experimental interactiva (Anexo 5).

Se aleatorizó el orden de presentación del conjunto de estímulos, que incluía los 7 ejemplos de situaciones de mentira más prototípicas, los 5 ejemplos situaciones de mentira menos prototípicas y 4 situaciones de mentira no prototípicas. La distribución era la misma para descripciones falsas y para descripciones verdaderas.

Siguiendo la metodología utilizada para la evaluación de mensajes verbales (Becerra, 1988; Krauss, Apple y Morency, 1981; O'Sullivan y cols., 1985; Yuille y Cutshall, 1988), se eliminaron de las descripciones las muletillas y equivocaciones en la pronunciación de las palabras que hubieran aparecido en el discurso del emisor. Las transcripciones se presentaron mecanografiadas a un espacio, una a continuación de otra,

según el orden de aleatorización.

Variables y diseño

Variables independientes:

- 1.- **PROTOTIPICIDAD DE LAS SITUACIONES DE MENTIRA** a que están referidas las descripciones de los emisores, con dos valores: situaciones prototípicas de mentira, situaciones no prototípicas de mentira.
- 2.- **VALOR DE VERDAD DE LOS MENSAJES.** Los mensajes escritos presentados a los jueces correspondían a descripciones falsas, y descripciones verdaderas de los emisores.

Variable Dependiente

Consideramos como variable dependiente el juicio de los observadores respecto al conjunto de mensajes que les fueron presentados. El juicio podía tomar los valores de verdad y mentira, y se computaron el número de veces que los jueces dijeron verdad y mentira en cada una de las transcripciones evaluadas.

Diseño

Las variables estudiadas, prototipicidad de las situaciones de mentira, con 2 valores: situaciones prototípicas-situaciones no prototípicas y mensaje, con dos valores: descripciones falsas y descripciones verdaderas, constituyen un diseño 2X2.

Procedimiento

Para la realización de este estudio aprovechamos la asistencia de aproximadamente la mitad de la muestra experimental (22 personas) a un seminario de tres sesiones de 4 horas de duración cada una, titulado "Detección de la mentira en adultos y niños", donde se hacía un repaso de las técnicas conductuales (detección de indicadores), fisiológicas (polígrafo) y de análisis de protocolos, utilizadas para la detección de la mentira, así como su aplicación a procesos judiciales y de selección de personal.

Para responder a las exigencias prácticas del seminario se propuso a los asistentes hacer pruebas de detección de mentiras a partir de distintas modalidades de presentación de la información (verbal, no verbal y audiovisual) y comparar su habilidad en cada una de ellas. No se les dijo que parte de las tareas que iban a realizar pretendían recoger datos para la investigación que estábamos realizando.

La primera tarea realizada concierne a este experimento: se les presentaron 16 transcripciones literales de las descripciones falsas y verdaderas de situaciones y personas. El resto de los estímulos, 16 descripciones falsas y verdaderas, fueron evaluadas por otro grupo distinto de estudiantes. A todos los sujetos se les pidió que evaluaran los mensajes escritos mediante las siguientes instrucciones:

"En los cuadernillos que tenéis delante aparecen las descripciones que tres emisores hicieron de diferentes situaciones y personas. Por favor lee atentamente cada descripción e indica cuáles, a tu juicio, son verdaderas y cuales son falsas".

Tras finalizar cada tarea se comentaban las estrategias que cada uno había seguido para determinar si una descripción era verdad o mentira, haciendo una puesta

en común de los criterios utilizados.

En relación a los sujetos que participaban en el seminario, una vez que hubieron completado la tarea, se recogieron los protocolos de respuesta para ser corregidos posteriormente, aplazando el comentario para la última sesión del seminario, dónde estos se analizarían junto a los obtenidos en el resto de las tareas de detección que realizarían. Los sujetos que fueron contactados únicamente para esta prueba, y que se mostraron interesados por los resultados, se les ofreció tener información sobre ellos, una vez corregidos los protocolos de respuesta.

RESULTADOS

Para analizar la influencia de las distintas condiciones experimentales sobre los juicios de los observadores, calculamos las frecuencias y porcentajes de juicios de verdad y juicios de mentira que aparecían en cada condición experimental, comparando la semejanza de las distribuciones entre distintas condiciones, utilizando la prueba de chi-cuadrado (X^2) y la semejanza entre la distribución de juicios de verdad y mentira para una misma condición experimental utilizando la prueba binomial.

Antes de pasar a analizar los datos obtenidos conviene recordar que nuestro objetivo es estudiar la tendencia que siguen los juicios de verdad y mentira (porcentaje de juicios de verdad y mentira en cada una de las condiciones) emitidos por los observadores, y no si éstos han identificado correctamente los mensajes falsos y verdaderos.

En la tabla 1 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J. Mentira) y juicios de verdad (J. Verdad) obtenidos en las descripciones falsas y descripciones verdaderas de situaciones prototípicas y situaciones no prototípicas de mentira.

TABLA 1

	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones prototípicas		
D. Falsas	75 (26,1%)	213 (73,9%)
D. Verdaderas	129 (44,8%)	159 (54,2%)
Situaciones no prototípicas		
D. Falsas	45 (46,9%)	51 (53,1%)
D. Verdaderas	37 (38,5%)	59 (61,5%)

La comparación global entre las distribuciones que han seguido los juicios de verdad y mentira según la prototipicidad de las situaciones de mentira y el carácter falso o verdadero de las descripciones, muestra diferencias significativas ($X^2(3)=26.36$, $p<.001(3)$), que indican que la manipulación experimental tiene efectos diferentes sobre los juicios en las distintas condiciones experimentales.

En lo que se refiere a las hipótesis concretas planteadas, el análisis de los resultados muestra que,

En las descripciones prototípicas y falsas, la distribución de juicios de verdad y mentira se comporta de acuerdo a la predicciones de la hipótesis, siendo mayor el porcentaje de juicios de verdad que el porcentaje de juicios de mentira. La comparación entre ambas distribuciones muestra diferencias estadísticamente significativas (binomial=-8.07, $p=.000$).

También de acuerdo con la hipótesis, en la evaluación de descripciones no prototípicas y falsas, la distribución de juicios de verdad y mentira es aleatoria (binomial=.51, $p=.61$).

En lo que respecta a las descripciones verdaderas, donde el contenido de la respuesta dependía de la experiencia personal del emisor, el porcentaje de juicios de verdad supera significativamente al porcentaje de juicios de mentira (binomial=-1.70, $p=.04$).

Finalmente en las descripciones no prototípicas y verdaderas, también el porcentaje de juicios de verdad es significativamente mayor que el porcentaje de juicios de mentira (binomial=-2.14, $p=.032$).

Dado que la selección de situaciones prototípicas de mentira, incluía ejemplos más y menos prototípicos, analizamos la posible influencia del valor diferencial de tipicidad de las situaciones sobre los juicios de verdad y mentira.

En la tabla 2 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J. Mentira) y juicios de verdad (J. Verdad) obtenidos en las descripciones falsas de situaciones de mentira de distinto nivel de prototipicidad.

T A B L A 2

Descripciones Falsas		
	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones más prototípicas	49 (29.3)	118 (70.7)
Situaciones menos prototípicas	26 (21.5)	95 (78.5)
Situaciones no prototípicas	45 (46.8)	51 (53.2)

La consideración de las situaciones de mentira según su valor ordinal de tipicidad, sirve para reforzar los datos obtenidos para el caso general, en las respuestas prototípicas falsas, que han sido el punto central de nuestra manipulación experimental.

Para las descripciones falsas, la comparación entre las distribuciones de juicios para las descripciones correspondientes a situaciones de mentira más y menos prototípicas, indica una semejanza en las distribuciones ($X^2(1)=2.24$, $p=>.05$). En ambos casos el porcentaje de juicios de verdad supera al porcentaje de juicios de mentira, siendo significativa esta diferencia tanto para las descripciones correspondientes a las situaciones de mentira más prototípicas (binomial=-5.26, $p=<.000$) como para las descripciones de situaciones menos prototípicas (binomial=- 6.18, $p=<.000$).

Por último, son significativas las diferencias entre las distribuciones de juicios para las descripciones de situaciones más prototípicas y situaciones no prototípicas de mentira ($X^2(1)=8.16$, $p=<.01$) al igual que para las situaciones menos prototípicas y no prototípicas de mentira ($X^2(1)=15.67$, $p=<.001$).

DISCUSION

En términos generales podemos decir que las principales predicciones formuladas en este estudio se han visto confirmadas a partir de los datos empíricos obtenidos.

De acuerdo a las hipótesis formuladas, hemos podido constatar que los observadores utilizan el conocimiento sobre situaciones sociales de mentira para formular los juicios. Concretamente la incidencia de este conocimiento sobre los juicios está modulada por el grado de prototipicidad de las situaciones de mentira utilizadas como estímulos y la respuesta típica asociada a ellas.

Así, en la condición experimental de respuestas prototípicas y falsas, donde los emisores describen respuestas situacionales que no son acordes con su experiencia real, pero cuyo contenido es semejante a las respuestas habituales en esas situaciones en la vida cotidiana, los observadores juzgan las respuestas falsas como verdaderas.

Por el contrario, cuando las respuestas son falsas, pero describen situaciones que no han sido categorizadas previamente como ejemplos de situaciones habituales de mentira, y la respuesta del emisor no es típica o predecible a partir de un conocimiento social previo, éste no determina los juicios de los observadores, juicios que presentan un patrón de aleatoriedad.

Los resultados generales encontrados respecto a las descripciones falsas, permiten aceptar las hipótesis correspondientes. Por otra parte, las comparaciones realizadas en el segundo análisis, que muestran resultados paralelos a los obtenidos para el caso general, no hace sino avalar la adecuación de las hipótesis planteadas, ya que ponen de relieve notables diferencias respecto a cómo son enjuiciados los mensajes falsos en función de la prototipicidad de las situaciones de mentira que describen, y más concretamente, en función de que el contenido de los mensajes se semejante a la respuesta típica en las mismas situaciones en la vida cotidiana.

Asimismo, la ausencia de diferencias en la distribución de juicios entre situaciones de mentira más y menos prototípicas puede interpretarse como una consecuencia del mismo proceso que siguen los juicios, que lleva a decidir que un mensaje es verdadero o falso, tomando como referencia el conocimiento previo sobre la mentira, a través de la acentuación de la semejanza y la reducción de las diferencias entre el mensaje que debe evaluarse y la categoría a la que se adscribe el mensaje. De acuerdo a los efectos previstos por la utilización de las categorías para la formulación de juicios (Bruner, 1957; Tajfel, 1978), una vez identificada la descripción como ejemplo de situación habitual de mentira (accesibilidad de la categoría), la consideración de que sea un ejemplo más o menos frecuente no afecta a la tendencia general de los juicios.

En relación a la condición experimental de descripciones verdaderas de situaciones prototípicas (introducida a efectos de comparación y donde no efectuamos ninguna manipulación experimental concreta), donde el contenido de la respuesta podía ajustarse o no a la respuesta típica en situaciones cotidianas de mentira, en función de la experiencia del emisor, los resultados muestran que los juicios de verdad superan significativamente a los juicios de mentira. Las predicciones de la hipótesis, en esta condición experimental, apuntaban que el porcentaje de juicios de verdad sería mayor si la respuesta del emisor coincidía con la respuesta típica en esas situaciones (es decir que el emisor contase que miente en una determinada situación, cuando la respuesta esperada a partir de la categorización previa que hemos hecho sobre la mentira es que realmente en esas situaciones se miente). Los resultados aparecidos podrían significar que realmente la experiencia personal de los emisores coincidía en mayor medida con respuestas habituales que con respuestas no habituales.

La distribución de juicios obtenidos en la evaluación de descripciones verdaderas de situaciones no prototípicas de mentira también muestra un mayor porcentaje de juicios de verdad que de juicios de mentira, lo que en términos de la hipótesis planteada es un resultado inesperado, ya que la distribución de los juicios debería ser aleatoria. Una explicación alternativa de estos resultados es que los juicios hayan estado determinados por las características formales de los mensajes, aunque no está claro cómo éstas afectan

a los juicios.

La comparación de los resultados obtenidos en nuestro estudio, con los obtenidos para la misma modalidad de presentación de la información en la línea de estudios realizados bajo el paradigma clásico (modelo de filtraje), nos permiten señalar que:

El uso que se hace de los mensajes escritos coincide con lo previsto en otros estudios (Krauss y cols., 1981; O'Sullivan y cols., 1985), que señalaban que este tipo de información era utilizada para formular juicios respecto a otros.

En distintos estudios (ver revisión de DePaulo y cols., 1980 y Zuckerman y cols., 1981) se ha demostrado que los mensajes escritos servían para discriminar los mensajes falsos como tales, sin haberse precisado qué propiedades del mensajes permitían tal evaluación. A partir de los resultados de nuestro estudio podemos apostar por el contenido semántico o significado social de los mensajes escritos como factor determinante en la formulación de juicios a partir de este tipo de mensajes.

Sin embargo, los datos obtenidos en nuestro trabajo no son coincidentes con los de los autores mencionados, ya que la evaluación de los mensajes a partir de su contenido semántico no implica la identificación correcta de los mensajes falsos. Esta discrepancia de resultados es debida a nuestra manipulación experimental, que propicia que mensajes falsos incluyan contenidos típicos y muy plausibles en la vida cotidiana, en las mismas situaciones a que hacen referencia los mensajes.

Debido a esta manipulación experimental, cuando los sujetos toman como referencia para el juicio su conocimiento sobre la mentira, en lugar de un análisis de otras propiedades formales del mensaje, emiten su juicio de acuerdo con ese conocimiento previo, lo que implica no identificar correctamente el mensaje. Nuestros resultados apuntan al igual que otros estudios (Baskett y Feedle, 1974; Becerra y Sánchez, 1989b) que la evaluación de las respuestas de los emisores va más allá de las características formales de éstas, y la respuesta de los sujetos es interpretada de acuerdo a otras

dimensiones socialmente significativas.

En resumen, los datos obtenidos en este estudio, pueden interpretarse a favor de nuestra hipótesis, es decir, como prueba de que los sujetos utilizan el conocimiento sobre situaciones sociales típicas de mentira para hacer los juicios. El juicio tendría como base un proceso de categorización a partir del conocimiento previo.

ESTUDIO 2: EXPERIMENTO 2

JUICIOS A PARTIR DE LA PRESENTACIÓN AUDITIVA DE LOS MENSAJES

INTRODUCCION

Los resultados obtenidos en los estudios de mentira revisados mostraban que la información auditiva (que incluye el contenido del mensaje y los aspectos paralingüísticos del mismo) tenía especial relevancia en la detección de mensajes falsos, siendo el canal que más precisión aportaba a los juicios (DePaulo y cols., 1980; Zuckerman y cols., 1981).

Tomando como referencia los resultados del experimento anterior, y dado que los jueces pueden acceder al contenido semántico de los mensajes a través de la información auditiva los argumentos teóricos e hipótesis generales que guían este segundo experimento son semejantes a las formuladas para el caso del estudio de las transcripciones literales de los mensajes.

El planteamiento teórico general es que la evaluación de mensajes a partir de información auditiva, propiciará como en el caso de las transcripciones literales la utilización de las categorías conceptuales sobre la mentira.

En este sentido, las hipótesis concretas de este estudio son:

- Hipótesis 1:** Si las descripciones de los emisores son prototípicas y falsas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.
- Hipótesis 2:** Si las descripciones de los emisores son no prototípicas y falsas, entonces los juicios de verdad y mentira serán aleatorios.
- Hipótesis 3:** Si las descripciones de los emisores están referidas a situaciones prototípicas y son verdaderas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.
- Hipótesis 4:** Si las descripciones de los emisores están referidas a situaciones no prototípicas y son verdaderas, entonces los juicios de verdad y mentira serán aleatorios.

METODO

Sujetos

Para realizar este experimento contamos con la colaboración de 28 personas con edades comprendidas entre 18 y 25 años (con una edad media de 22 años), en su mayoría estudiantes de distintas facultades de la Universidad Autónoma de Madrid. Cuando concluimos el experimento la muestra se había reducido a 22 sujetos, dado que tuvimos que eliminar los protocolos de respuesta de seis personas por distintos problemas durante la realización de la tarea.

Material

Los sujetos experimentales escucharon un conjunto de las descripciones falsas y verdaderas, de situaciones sociales y personas, que los emisores habían formulado en la situación experimental interactiva. En total fueron evaluados 16 mensajes que incluían los 7 ejemplos de situaciones de mentira más prototípicas, (5 falsas y 2 verdaderas), 5 ejemplos de situaciones de mentira menos prototípicas (3 falsas y 2 verdaderas) y 4 ejemplos de mentiras no prototípicas (2 verdaderas y 2 falsas). Concretamente el material estimular correspondía a las descripciones 1, 4, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 24, 25, 28, 30 y 31 (Anexo 5).

Variables y diseño

Variables independientes:

- 1.- **PROTOTIPICIDAD DE LAS SITUACIONES DE MENTIRA** a las que están referidas las descripciones de los emisores, con dos valores: situaciones prototípicas de mentira, situaciones no prototípicas de mentira.
- 2.- **VALOR DE VERDAD DE LOS MENSAJES.** Los mensajes auditivos presentados a los detectores correspondían a descripciones falsas, y descripciones verdaderas de los emisores.

Variable Dependiente

Consideramos como variable dependiente el juicio de los observadores respecto al conjunto de mensajes que les fueron presentados. El juicio podía tomar los valores de verdad y mentira, y se computaron el número de veces que los jueces dijeron verdad y mentira ante cada uno de los mensajes auditivos evaluados.

Diseño

Las variables estudiadas, prototipicidad de las situaciones de mentira, con 2 valores: situaciones prototípicas-situaciones no prototípicas y mensaje, con dos valores: descripciones falsas y descripciones verdaderas, constituyen un diseño 2X2.

Procedimiento

La audición y evaluación de las descripciones seleccionadas como estímulos fue realizada individualmente por los sujetos que participaron. Tras contactar con ellos, les citábamos en el laboratorio, y cuando acudían les explicábamos que estábamos realizando una investigación sobre la mentira, y requeríamos su colaboración para evaluar unas grabaciones que habían sido obtenidas durante el transcurso de un seminario previo, donde tres emisores describieron diferentes situaciones y personas. Su tarea consistía en evaluar si cada una de las descripciones era verdad o mentira.

Para conseguir la mejor calidad de sonido posible, la audición de los mensajes se hizo a través de auriculares. Antes de iniciarse la evaluación, con el fin de que los sujetos se habituasen a escuchar a través de los auriculares, y se familiarizasen con la voz y las formas expresivas de los emisores, escucharon durante unos minutos la grabación correspondiente a la situación experimental interactiva donde los emisores se presentaban y hablaban de temas distintos a los que serían considerados para la evaluación.

Una vez completada esta fase de familiarización, comenzamos la presentación de cada una de las descripciones, informando a los sujetos sobre el tema a que estaba referida la respuesta que iban a escuchar a continuación. (p.e., ahora vas a escuchar a uno de los emisores describiendo su experiencia en una entrevista de trabajo). Una vez finalizada, el sujeto debía juzgar la descripción que había oído era verdadera o falsa, anotando su juicio en el protocolo de respuesta que tenía delante.

RESULTADOS

Para analizar la influencia de las distintas condiciones experimentales sobre los juicios de los observadores, calculamos las frecuencias y porcentajes de juicios de verdad y juicios de mentira que aparecían en cada condición experimental, comparando la semejanza de las distribuciones entre distintas condiciones, utilizando la prueba de chi-cuadrado (χ^2) y la semejanza entre la distribución de juicios de verdad y mentira para una misma condición experimental utilizando la prueba binomial.

En la tabla 3 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J. Mentira) y juicios de verdad (J. Verdad) obtenidos en las descripciones falsas y verdaderas de situaciones prototípicas y situaciones no prototípicas de mentira.

T A B L A 3

	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones prototípicas		
D. Falsas	51 (32,1%)	108 (67,9%)
D. Verdaderas	27 (33,8%)	53 (66,2%)
Situaciones no prototípicas		
D. Falsas	21 (52,5%)	19 (47,5%)
D. Verdaderas	21 (52,5%)	19 (47,5%)

La comparación conjunta de las distribuciones de los juicios de verdad y mentira en función de la protipicidad de las situaciones de mentira y el carácter falso o verdadero de las descripciones muestra diferencias significativas ($X^2(3)=10.14$, $p<.02$) que indican que la manipulación experimental tiene efectos diferentes sobre los juicios en las distintas condiciones experimentales.

En relación a las hipótesis planteadas para las distintas condiciones experimentales, los resultados muestran que

En las descripciones prototípicas y falsas, la distribución de juicios se comporta de acuerdo a la predicciones de la hipótesis, y el porcentaje de juicios de verdad supera al porcentaje de juicios de mentira. La comparación entre ambas distribuciones muestra diferencias estadísticamente significativas (binomial=-4.44, $p=.000$).

Del mismo modo, se confirma la hipótesis en la condición de mensajes falsos referidos a situaciones de mentira no prototípicas, donde los juicios de verdad y mentira siguen una distribución aleatoria (binomial=.51, $p=.61$).

En lo que respecta a descripciones verdaderas de situaciones prototípicas, donde el contenido de la respuesta dependía de la experiencia personal del emisor, de acuerdo a la hipótesis, el porcentaje de juicios de verdad duplica al porcentaje de juicios de mentira (binomial=-2.79, $p=.002$).

También de acuerdo con la hipótesis, en las descripciones verdaderas de situaciones de mentira no prototípicas, la distribución de juicios de verdad y juicios de mentira es aleatoria (binomial=-.15, $p=.88$).

En términos generales los resultados responden a las predicciones generales, y en todos los casos a las predicciones de las hipótesis previamente formuladas.

Siguiendo el procedimiento de análisis del experimento anterior y dado que la selección de situaciones prototípicas de mentira, incluía ejemplos más y menos típicos, analizamos la posible influencia del valor diferencial de prototipicidad sobre los juicios de verdad y mentira.

En la tabla 4 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J. Mentira) y juicios de verdad (J. Verdad) obtenidos en las descripciones falsas de situaciones de mentira de distinto nivel de prototipicidad.

T A B L A 4

Descripciones Falsas		
	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones más prototípicas	36 (36.3)	63 (63.7)
Situaciones menos prototípicas	15 (25.0)	45 (75.0)
Situaciones no prototípicas	21 (52.5)	19 (47.5)

El desglose de los resultados obtenidos en la variable prototipicidad, en función de los valores de las situaciones en las escalas de tipicidad, muestra resultados acordes a los obtenidos en el primer análisis, y en línea con las hipótesis planteadas.

Para las descripciones falsas, la comparación entre las distribuciones de juicios correspondientes a situaciones de mentira más y menos prototípicas, muestra una semejanza en las distribuciones ($X^2(1)=2.21$, $p=>.05$), y en ambos casos los juicios de

verdad superan a los juicios de mentira, siendo significativa la diferencia tanto para las descripciones correspondientes a las situaciones de mentira más prototípicas (binomial=-2.61, $p=.00$) como para las descripciones de situaciones menos prototípicas y no prototípicas (binomial=-3.74, $p=.000$).

Por otra parte, son significativas las diferencias entre las distribuciones de juicios para las descripciones de situaciones más prototípicas y situaciones no prototípicas ($X^2(1)=7.87$, $p=<.01$), y no resulta significativa la comparación entre los ejemplos más prototípicos de mentira y los ejemplos no prototípicos, aunque los valores están próximos a la significación ($X^2(1)=3.06$, $p=>.05$, aprox. $p=.06$).

En términos generales el desglose de los resultados en función de los valores ordinales de tipicidad de las situaciones no añade información sustancial a la obtenida para el caso general, y todos los resultados siguen las predicciones de las hipótesis formuladas. La ausencia de diferencias estadísticamente significativas entre ejemplos más prototípicos y no prototípicos, puede ser entendida revisando la distribución de juicios de verdad y mentira obtenida por cada situación de mentira en particular.

DISCUSION

La revisión de los resultados obtenidos en este estudio experimental, lleva a establecer conclusiones que guardan bastante paralelismo con las formuladas para estudio de las transcripciones literales de los mensajes.

Así, de acuerdo a las hipótesis planteadas, los datos nos han permitido demostrar que jueces inexpertos utilizan el conocimiento sobre situaciones sociales de mentira para evaluar los mensajes de emisores desconocidos a quienes sólo pueden escuchar.

La utilización de este conocimiento responde a las predicciones, y tal como muestran los datos, el conocimiento de situaciones sociales de mentira, determina la evaluación de mensajes, falsos y verdaderos, con contenidos que coinciden con las respuestas típicas en determinadas situaciones sociales. Sin embargo, este conocimiento previo no influye sobre la evaluación de mensajes cuyo contenido no es coincidente o semejante a las respuestas que típicamente se dan en determinadas situaciones sociales.

Como ya comentábamos, algunos de los estudios revisados (véase DePaulo y cols., 1980; Zuckerman y cols., 1981) ponían de manifiesto la utilidad de los mensajes auditivos para identificar mensajes falsos, especialmente cuando existía la sospecha de que la comunicación fraudulenta pudiera existir. Así, la presentación de mensajes auditivos aportaba un incremento en la precisión en la discriminación de mensajes falsos, a la precisión obtenida por la presentación escrita de los mismos, incremento debido según distintos autores (Zuckerman y cols., 1981; Bugental y cols., 1976, entre otros) a la información aportada por el tono de voz que no está contenida en las palabras.

Sin embargo, los datos obtenidos en nuestro trabajo nos permiten afirmar que, obviando en gran medida la información objetiva válida para la realización de la tarea (cualidades de la voz y otras características del mensaje), los jueces interpretan los mensajes de acuerdo a su conocimiento de las situaciones sociales de mentira y de la

respuesta típica en esas situaciones de la vida cotidiana.

Como conclusión, podríamos decir que los resultados obtenidos mediante la presentación auditiva de la información, además de confirmar las hipótesis de trabajo planteadas, prestan apoyo al planteamiento teórico general, respecto al proceso que siguen los juicios de sujetos inexpertos.

ESTUDIO 2: EXPERIMENTO 3

JUICIOS A PARTIR DE LA PRESENTACIÓN VISUAL DE LOS MENSAJES

INTRODUCCION

Teniendo en cuenta los resultados de los experimentos anteriores, las hipótesis que cabe formular en este estudio son bastante distintas a las formuladas para los estudios precedentes, ya que en esta condición experimental los jueces no tienen acceso al contenido semántico de los mensajes, y por tanto a las situaciones de mentira que describen, con lo cual no pueden evaluar la correspondencia o ajuste de las descripciones de los emisores a las respuestas típicas en esas situaciones en la vida cotidiana.

De acuerdo a los planteamientos teóricos que venimos postulando en estos trabajos, la afirmación general que podemos hacer para este estudio es que el conocimiento social sobre situaciones de mentira no podrá afectar a los juicios de los observadores, al no estar accesible a los sujetos que han de emitir los juicios.

En esta condición experimental, los juicios sólo pueden ser formulados teniendo en cuenta la información no verbal que aporten las imágenes de los emisores, con independencia de la tipicidad de la respuesta y del valor de prototipicidad de los ejemplos de mentira a que están asociadas.

De acuerdo con estos planteamientos, las hipótesis son:

- Hipótesis 1:** Si la conducta expresiva corresponde a descripciones falsas de situaciones prototípicas, entonces el porcentaje de juicios de mentira será mayor que el porcentaje de juicios de verdad.
- Hipótesis 2:** Si la conducta expresiva corresponde a descripciones falsas de situaciones no prototípicas, entonces el porcentaje de juicios será mayor que el porcentaje de juicios de verdad.
- Hipótesis 3:** Si la conducta expresiva corresponde a descripciones verdaderas de situaciones prototípicas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.
- Hipótesis 4:** Si la conducta expresiva corresponde a descripciones verdaderas de situaciones no prototípicas, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira.

METODO

Sujetos

En esta condición experimental contamos con la colaboración voluntaria de 24 sujetos con edades comprendidas entre 23 y 45 años, con una media de edad aproximada de 28 años, en su mayoría profesores de E.G B y licenciados que acudían a un curso de Logopedia. Fueron anulados dos protocolos de respuestas que habían sido cumplimentados conjuntamente por dos personas debido a que una de ellas tenía problemas en la vista.

Material

Los observadores vieron 16 filmaciones de vídeo sin sonido, dónde iban apareciendo los emisores que habían intervenido en la situación experimental interactiva. Las filmaciones que vieron los jueces correspondían a determinadas descripciones falsas y verdaderas que los emisores dieron en aquella condición cuando se les pidió que describieran sus experiencias en distintas situaciones y a diferentes personas y lugares.

De los 16 estímulos visuales presentados, 12 correspondían a descripciones de ejemplos de mentiras prototípicas, 7 falsas y 5 verdaderas y 4 a descripciones de ejemplos de mentiras no prototípicas, 2 falsas y dos verdaderas. Concretamente, las filmaciones correspondían a los ejemplos 1, 4, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 24, 25, 28, 30 y 31 del Anexo 5. Para la presentación del material visual, fue aleatorizado el orden de los estímulos respecto a condiciones experimentales anteriores.

Variables y Diseño

La presentación de la información que se hace en este estudio, hace que solo se manipule realmente como variable independiente **EL VALOR DE VERDAD DE LOS MENSAJES** de los emisores, que correspondían a descripciones falsas y descripciones verdaderas.

Sin embargo, dado que estas descripciones correspondían a las realizadas respecto de situaciones prototípicas o situaciones no prototípicas de mentira, consideraremos a efectos de análisis la separación entre mensajes visuales que coincidan o no con las descripciones de situaciones prototípicas y situaciones no prototípicas, con el fin de poder establecer comparaciones con los estudios anteriores, igualando las condiciones de diseño y análisis de variables.

Variable Dependiente

Consideramos como variable dependiente el juicio de los observadores respecto al conjunto de mensajes visuales que les fueron presentados. El juicio podía tomar los valores de verdad y mentira, y se computaron el número de veces que los jueces dijeron verdad y mentira en cada una de los estímulos visuales evaluados.

Procedimiento

Este estudio fue desarrollado dentro de un seminario de carácter teórico-práctico sobre la mentira cuyas características principales han sido comentadas en el apartado de procedimiento correspondiente al estudio de transcripciones literales.

La recogida de los datos se realizó en grupo y los datos obtenidos corresponden a una de las experiencias prácticas que realizaron los asistentes al curso de Logopedia.

Para la ejecución de la prueba se colocó delante de los emisores un televisor de 26 pulgadas, a la distancia y en la posición conveniente para que todos los miembros del grupo pudiese ver sin dificultad.

Se informó a los asistentes que la prueba consistía en observar las imágenes sin sonido de tres personas que hacían descripciones de distintas situaciones y personas. Su tarea consistía en observar a las personas que iban apareciendo en la pantalla, y señalar, en el protocolo de respuesta que se les había proporcionado, si éstas mentían o decían la verdad.

Al igual que en los estudios previos hubo una fase de familiarización, en este caso con las expresiones gestuales de los emisores, durante la cual los observadores pudieron ver durante unos minutos las imágenes correspondientes a las presentaciones que los emisores hicieron de sí mismos en la situación experimental interactiva. Una vez concluida esta fase, pasamos a la evaluación de los estímulos visuales. Antes de mostrar la imagen correspondiente al estímulo que por orden de aleatorización correspondiese, informábamos a los observadores del tema qué estaba referida la descripción que hacían los emisores, a la que correspondían las imágenes que iban a ver (p.e. la imagen que veréis a continuación corresponde a la descripción que uno de los emisores hizo de su última experiencia en una entrevista de trabajo).

Una vez finalizada la descripción, oscurecíamos la pantalla mientras los sujetos emitían su juicio respecto a si la descripción había sido falsa o verdadera, haciendo la anotación correspondiente en el protocolo de respuesta.

RESULTADOS

Para analizar la tendencia de los juicios de los observadores, calculamos como en los estudios anteriores las frecuencias y porcentajes de juicios de verdad y juicios de mentira que aparecían en cada condición experimental, comparando la semejanza de las distribuciones entre distintas condiciones utilizando las mismas pruebas estadísticas que en los experimentos anteriores.

En la tabla 5 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J.Mentira) y juicios de verdad (J.Verdad) obtenidos en las descripciones falsas y verdaderas.

T A B L A 5

	J. Mentira	J. Verdad
Descripciones Falsas		
Situaciones prototípicas	105 (59,7%)	71 (40,3%)
Situaciones no prototípicas	31 (70,4%)	13 (29,6%)
Descripciones Verdaderas		
Situaciones prototípicas	44 (50,6%)	43 (49,4%)
Situaciones no prototípicas	24 (54,6%)	20 (45,4%)

La comparación entre las distribuciones que han seguido los juicios de verdad y mentira, considerando conjuntamente la prototipicidad de las situaciones de mentira y el carácter falso o verdadero de las descripciones, no muestra diferencias estadísticamente significativas ($X(3)=3.13$, $p=>.05$).

El análisis de las distribuciones de juicios de verdad y mentira dentro de cada condición experimental nos permite comprobar que,

De acuerdo a la hipótesis, en la evaluación de los patrones expresivos correspondientes a descripciones falsas de situaciones prototípicas de mentira, los juicios de mentira superan ampliamente a los juicios de verdad y tal diferencia resulta significativa cuando hacemos la comparación oportuna (binomial=-2.48, $p=.00$).

También en favor de la hipótesis, aparece un mayor porcentaje de juicios de mentira para las imágenes que correspondían a descripciones falsas de situaciones no prototípicas, siendo la diferencia significativa (binomial=-2.71, $p=.00$).

Por lo que respecta a las imágenes correspondientes a las descripciones verdaderas de situaciones prototípicas, los resultados no apoyan la hipótesis planteada, ya que aparece una distribución aleatoria en los juicios de verdad y mentira, tanto las imágenes correspondientes a descripciones de situaciones prototípicas (binomial=0, $p=.5$), como para descripciones de situaciones no prototípicas de mentira (binomial=.45, $p=.23$).

DISCUSION

En los estudios anteriores (modalidades de presentación de la información en forma escrita y auditiva) habíamos interpretado los datos obtenidos como indicadores de que los observadores utilizan su conocimiento sobre situaciones habituales de mentira para hacer los juicios. En la condición visual hipotetizamos que tal efecto no se daría, hecho que parece confirmarse atendiendo a los resultados que hemos encontrado.

Los resultados obtenidos a partir de los análisis realizados, confirman la hipótesis planteada respecto a la evaluación de mensajes falsos a partir de información visual.

Así, independientemente del valor prototípico de las situaciones de mentira a que están referidas las descripciones falsas, las imágenes correspondientes a mensajes falsos generan mayor incidencia de juicios de mentira, tal como podría esperarse desde las prescripciones del modelo de filtraje.

La información no verbal, desprovista de contenido semántico, no permite ningún tipo de discriminación relacionada con la estructura categorial que los sujetos poseen respecto a situaciones de mentira.

Por lo que hace referencia a las descripciones verdaderas, los resultados no son simétricos a los obtenidos para las descripciones falsas. Los datos sugieren que los individuos ubicados en un contexto experimental de mentira, en ausencia de indicadores de mentira y de diferencias semánticas concretas, han optado por la estrategia cognitiva conocida como "sesgo de representatividad" (Nisbett y Ross, 1980), dejándose influenciar más por la posibilidad de que aparezca la mentira, que por cualquier otro dato de carácter objetivo.

En síntesis, las diferencias en la evaluación de los mensajes derivan del valor de verdad o falsedad de estos, no produciéndose alteraciones en los juicios en función del

valor de tipicidad de las situaciones de mentira, ni de la tipicidad de las respuestas.

En términos generales, los resultados obtenidos en este trabajo, coinciden con los obtenidos en los estudios sobre la detección de la mentira revisados (ver Becerra, 1988; DePaulo y cols., 1980; Zuckerman y cols., 1981). La utilización que se hace de la información coincide no verbal para la evaluación de mensajes no verbales de emisores desconocidos apunta a lo señalado por varios autores a lo largo de distintos trabajos (ver p.e., los estudios de Ekman y Friesen, 1969; Ekman y cols., 1974; Ekman, 1989; Ekman y O'Sullivan, 1991). En nuestro trabajo, la información no verbal permite una discriminación de los mensajes falsos, que coincide con lo previsto en la literatura sobre detección de la mentira, cuando los indicadores conductuales existentes son utilizados para formular los juicios.

Comparación entre las modalidades de presentación de la información (VERBAL, AUDITIVA, VISUAL)

En los estudios descritos previamente todos los resultados encontrados han confirmado las hipótesis que hemos planteado en relación a cada uno de ellos: Cuando el contenido de los mensajes es accesible (condición verbal y auditiva), y por tanto aporta información que puede ser comparada con el conocimiento previo que los observadores tienen sobre situaciones sociales donde habitualmente aparece la mentira y las respuestas típicas en esas situaciones, los observadores utilizan preferentemente, el contenido del mensaje sobre otras características formales de éste, para hacer los juicios. En función de ello han aparecido diferencias significativas entre las tendencias que siguen los juicios en función del valor de prototipicidad de los mensajes. Por el contrario, cuando el contenido del mensaje no es accesible (condición visual) los observadores formulan sus juicios a partir de la información no verbal, no estableciéndose diferencias entre los mensajes.

A continuación vamos a comparar la relación que existe en los distintas modalidades de presentación de la información, a partir de los resultados que en términos de juicios de verdad y mentira se han obtenido en cada condición, utilizando los mismos estímulos.

Las comparaciones serán hechas teniendo en cuenta la división de descripciones falsas y verdaderas referidas a ejemplos de mentiras prototípicas y ejemplos de mentiras no prototípicas, ya que hemos comprobado que la separación en función del valor ordinal de tipicidad de los estímulos no hace sino confirmar los resultados generales.

En la tabla A aparecen las distribuciones de juicios de verdad y mentira, que para los mismos ejemplos de mentiras prototípicas y no prototípicas se obtuvieron en la modalidad verbal, auditiva y visual. Las descripciones falsas y verdaderas que fueron evaluadas en las tres condiciones corresponden a los ejemplos de mentiras 1, 4, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 24, 25, 28, 30 y 31 del anexo 2.

T A B L A A

Juicios de verdad y mentira correspondientes a las descripciones verdaderas prototípicas y no prototípicas, en las modalidades de presentación verbal, auditiva y visual

Descripciones Verdaderas

	VERBAL	AUDITIVA	VISUAL
<u>Prototípicas</u>			
J.Mentira	34	27	44
J. Verdad	62	53	43
<u>No Prototip.</u>			
J.Mentira	21	21	24
J. Verdad	27	19	20

Para las descripciones verdaderas de ejemplos de mentiras prototípicas, la comparación de las distribuciones de juicios de verdad y mentira obtenidas en las tres modalidades de presentación de la información, muestra que para las descripciones de ejemplos de mentiras prototípicas los juicios de verdad y mentira siguen la misma tendencia, mayor porcentaje de juicios de verdad que de juicios de mentira, en las modalidades verbal y auditiva, no apareciendo diferencias significativas en las distribuciones ($X^2(1)=.054$, $p=>.05$).

Por el contrario sí resultan significativas las comparaciones entre las distribuciones de juicios en estas dos modalidades y la condición visual ($X^2(1)=4.28$, $p<.03$) para la

comparación verbal-visual y ($X^2(1)=4.82$, $p<.03$) para la comparación auditiva-visual respectivamente.

Para las descripciones verdaderas referidas a ejemplos de mentira no prototípicas, la comparación de las distribuciones de juicios de verdad y mentira obtenidas en las modalidades verbal, auditiva y visual no muestran ningún valor de chi-cuadrado que resulte significativo lo que podemos interpretar como igualdad en las distribuciones. Los juicios de verdad y mentira en las tres condiciones siguen una distribución aleatoria.

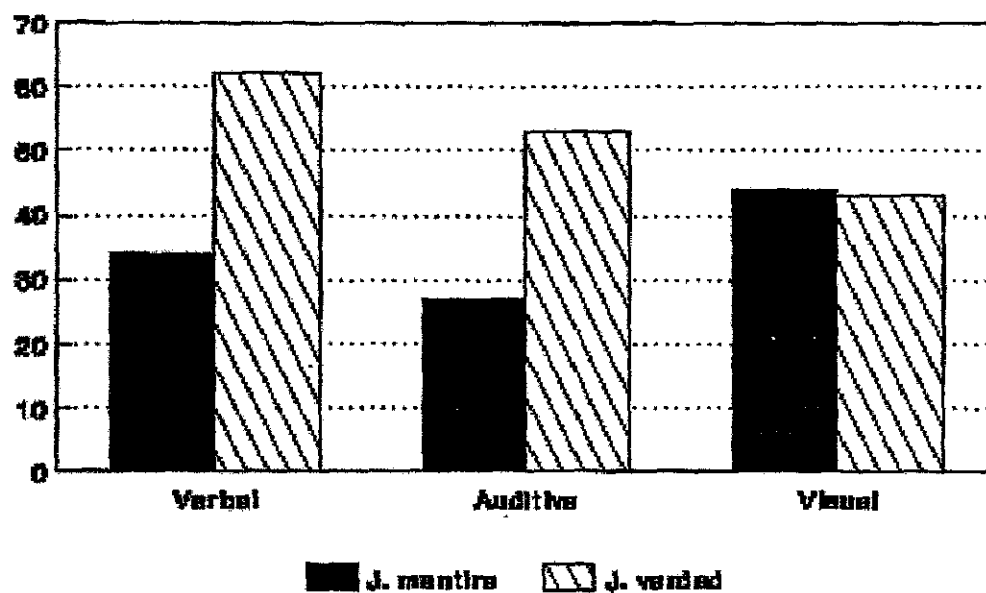
Como podemos observar en la tabla A, las distribuciones de juicios obtenidos para las 3 modalidades de presentación de la información son equivalentes cuando se trata de descripciones de ejemplos de mentiras no prototípicas. Sin embargo, en las descripciones correspondientes a mentiras prototípicas, las distribuciones de juicios para la modalidad de transcripciones literales y auditiva son equivalentes y ambas distintas a la distribución de juicios en la condición visual.

La equivalencia de las distribuciones de juicios para las modalidades verbal y auditiva, puede interpretarse como indicador de que de ambas modalidades se extrae la misma información para formular los juicios, información que como veíamos en la descripción detallada de los estudios correspondientes tiene que ver con el contenido semántico de los mensajes.

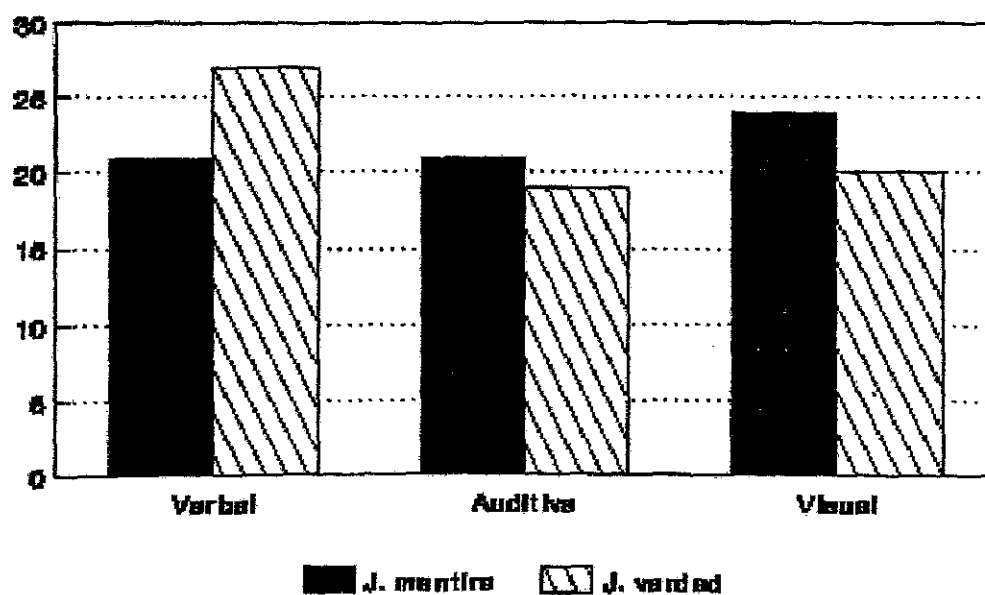
(En la gráfica 1 aparecen representados los resultados comentados)

GRAFICA 1

Prototípicas



No Prototípicas



A continuación efectuamos la comparación entre las tres modalidades de presentación de la información con las descripciones falsas, y los resultados obtenidos aparecen en la tabla B.

T A B L A B

Juicios de verdad y mentira correspondientes a las descripciones falsas prototípicas y no prototípicas, en las modalidades de presentación verbal, auditiva y visual

<u>Descripciones Falsas</u>		VERBAL	AUDITIVO	VISUAL
<u>Prototípicas</u>	J.Mentira	55	51	105
	J. Verdad	112	108	71
<u>No Prototip.</u>	J.Mentira	21	21	31
	J. Verdad	21	19	13

En las descripciones falsas de ejemplos de mentiras prototípicas, la comparación de las distribuciones de juicios de verdad y mentira obtenidas en las tres modalidades de presentación de la información, muestra que para las descripciones de ejemplos de mentiras prototípicas los juicios de verdad y mentira siguen la misma tendencia en las modalidades verbal y auditiva, no apareciendo diferencias significativas en las distribuciones ($X^2(1)=.02$, $p=.99$), obteniéndose mayor número de juicios de verdad que de juicios de mentira. Por el contrario, sí resultan significativas las comparaciones

entre las distribuciones de juicios en estas dos modalidades y la condición visual ($X^2(1)=24.59$, $p<.00$) para la comparación modalidad verbal-modalidad visual y ($X^2(1)=25.54$, $p<.00$) para la comparación modalidad auditiva-modalidad visual respectivamente, diferencias que son reflejo de las tendencias opuestas que aparecen en las distribuciones de los juicios.

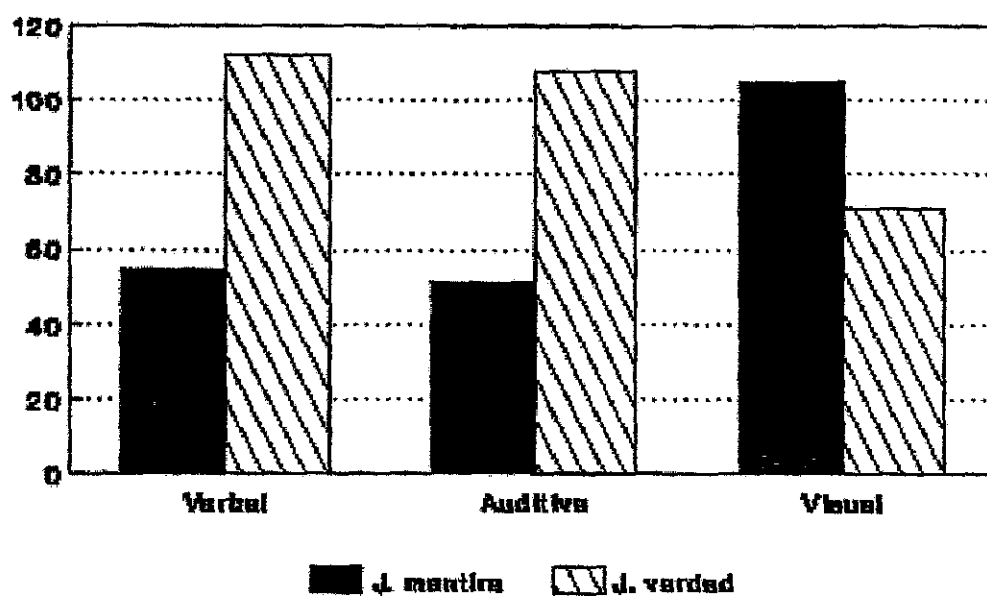
En las descripciones falsas de ejemplos de mentiras no prototípicas, la comparación de las distribuciones de juicios obtenidos en las modalidades verbal, auditiva y visual, no ofrece diferencias estadísticamente significativas y aunque la distribución de juicios es distinta en la modalidad visual, las diferencias no son significativas ($X^2(1)=2.86$, $p=.09$) en la comparación verbal visual ni en la comparación auditiva-visual ($X^2(1)=3.76$, $p=.06$), aunque aquí aparece clara la tendencia que siguen los juicios.

Podemos observar en la tabla B que como en el caso de las descripciones verdaderas, aparece de nuevo una igualdad entre las distribuciones de juicios obtenidos para la modalidad de presentación de información verbal y la modalidad auditiva, igualdad que indicaría una vez más que los sujetos utilizan la misma información para emitir los juicios, tanto en relación a descripciones falsas de mentiras prototípicas como no prototípicas. En ambos casos la distribución de juicios es distinta a la obtenida para la modalidad visual, donde el patrón de juicios es inverso, tanto para descripciones referidas a mentiras prototípicas como a no prototípicas.

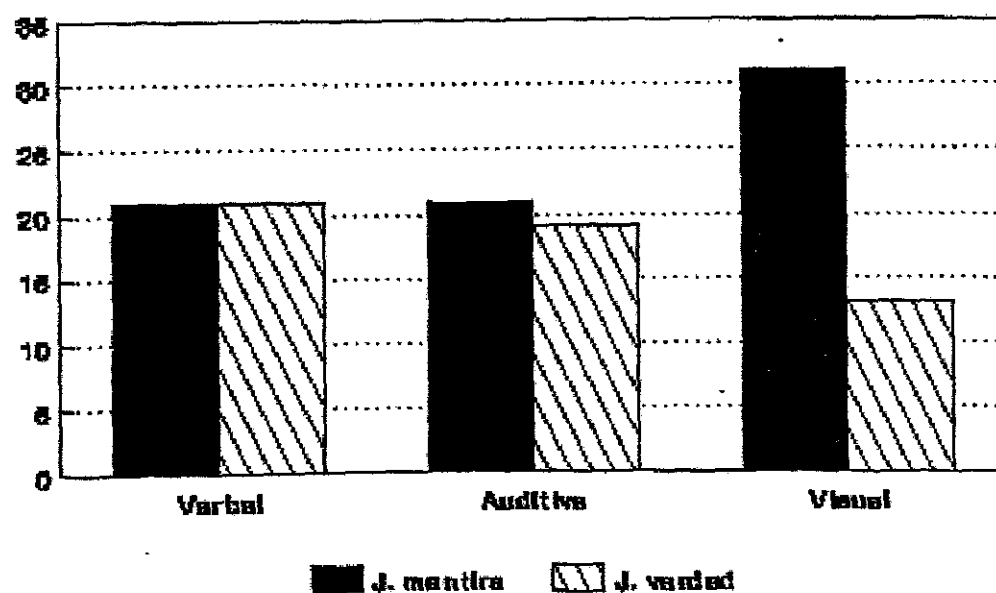
(En la gráfica 2 aparecen representados los resultados comentados)

GRAFICA 2

Prototípicas



No Prototípicas



CONCLUSIONES

Los datos aportados por los tres estudios experimentales realizados, nos ha permitido aproximarnos al cumplimiento de los objetivos que guiaban nuestro trabajo empírico, o sea, demostrar que la categorización del conocimiento social sobre la mentira determina los juicios de evaluación de mensajes falsos y verdaderos, en contextos experimentales.

Como predecían las hipótesis formuladas de acuerdo al planteamiento general, al inicio de estos estudios, la influencia del conocimiento social de la mentira sobre los juicios experimentales, estará modulada por la modalidad de presentación de la información.

Así, los juicios de verdad y mentira responden a la misma estrategia, o sea han sido formulados utilizando el mismo tipo de información en el caso de los canales verbal y auditivo. Estos canales tienen en común que los juicios pueden ser hechos a partir del contenido y significado del mensaje escrito o auditivo. Sin embargo en el caso del canal visual, solo se contaba con información visual para la formulación de los juicios y ésta fue certeramente utilizada tanto para evaluar estímulos visuales que correspondían a descripciones de situaciones prototípicas de mentira, y a descripciones de situaciones no prototípicas de mentira, no produciéndose ningún tipo de discriminación entre ambos niveles de la variable prototipicidad.

Sin embargo sí apareció esta discriminación entre situaciones prototípicas y no prototípicas de mentira, cuando la evaluación se hizo a partir de información verbal, ya sea escrita u oída. De acuerdo a nuestra hipótesis el contenido y por tanto el significado de los mensajes permitió establecer esta discriminación, y los mensajes que describían situaciones prototípicas de mentira fueron enjuiciados como verdaderos, cuando su contenido reflejaba de alguna manera lo que pasa habitualmente en esas situaciones. Los juicios de verdad aparecieron con independencia que las descripciones correspondieran a respuestas falsas o verdaderas de los emisores (especialmente en la modalidad auditiva).

Como conclusión general, podemos decir que en base al contenido semántico del mensaje, los sujetos hacen sus juicios, discriminando y juzgando de distinta manera aquellos mensajes que están referidos a mentiras prototípicas y aquellos que no lo están. Los resultados demuestran que a la hora de emitir juicios, los sujetos discriminan y categorizan los mensajes como verdaderos o falsos en función del significado social que tienen tomando como referencia el conocimiento previo sobre categorías de situaciones sociales de mentira. Evidentemente este conocimiento no puede ser aplicado para evaluar mensajes no verbales.

Llegados a este punto de la investigación y una vez conseguidos los objetivos generales que planteábamos al inicio de nuestro trabajo, cabe ensayar una interpretación del proceso que siguen los juicios que integre los elementos conceptuales y los datos empíricos tanto de la perspectiva tradicional, como de la perspectiva de la categorización como marco teórico alternativo.

Según los resultados obtenidos en los estudios anteriores, las categorías conceptuales que poseen los jueces sobre situaciones sociales de mentira es un factor determinante en la interpretación que hacen de la información y en la formulación de los juicios de verdad o mentira. Por otra parte, y de acuerdo con el Modelo de Filtraje, los indicadores no verbales también son importantes en la determinación de los juicios, cuándo ésta es la única información disponible para hacer los juicios.

De la consideración de estos resultados surge una cuestión fundamental ¿Cuál es la naturaleza de juicio sobre determinados mensajes, cuando estos incluyen información verbal (contenido semántico) e información no verbal?.

¿Qué información utilizará preferentemente el observador para hacer el juicio respecto de si un emisor miente o no cuando la información de que dispone es a la vez verbal y no verbal?

Para responder a esta cuestión retomamos el análisis de los resultados derivados de la situación experimental interactiva, que implicaba la formulación de juicios a partir de información audiovisual.

ESTUDIO 2: EXPERIMENTO 4

JUICIOS A PARTIR DE LA PRESENTACION AUDIOVISUAL DE LOS MENSAJES

INTRODUCCION

El objetivo de este estudio es determinar como la presentación conjunta de información verbal y no verbal determina las estrategias que siguen los sujetos para formular sus juicios.

En este sentido las hipótesis son:

Para las descripciones falsas

Hipótesis 1: Si los jueces toman como referencia el contenido de los mensajes, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira en las descripciones de situaciones prototípicas. Para las descripciones de situaciones no prototípicas los juicios de verdad y mentira serán aleatorios.

Hipótesis 2: Si los jueces utilizan la información no verbal, entonces el porcentaje de juicios de mentira será mayor que el porcentaje de juicios de verdad en las descripciones de situaciones prototípicas y no prototípicas.

Para las descripciones verdaderas

Hipótesis 1: Si los jueces toman como referencia el contenido de los mensajes, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira en las descripciones de situaciones prototípicas. Para las descripciones de situaciones no prototípicas los juicios serán aleatorios.

Hipótesis 2: Si los jueces utilizan la información no verbal, entonces el porcentaje de juicios de verdad será mayor que el porcentaje de juicios de mentira en las descripciones de situaciones prototípicas y no prototípicas.

METODO Y PROCEDIMIENTO

El procedimiento de recogida de datos y manipulación de variables que se hizo para esta condición corresponden a los descritos para la situación experimental interactiva con que iniciamos este segundo estudio. En esta situación, recordemos, participaron 37 sujetos, en dos grupos de 22 y 15 respectivamente, que en presencia de los emisores, evaluaron las descripciones de éstos como verdaderas o falsas (Véase el procedimiento seguido en la situación experimental interactiva).

RESULTADOS

Los procedimientos estadísticos utilizados para analizar los juicios de los observadores se corresponden con los utilizados en los estudios experimentales anteriores.

En la tabla 6 aparecen las frecuencias y porcentajes (entre paréntesis) de juicios de mentira (J. Mentira) y juicios de verdad (J. Verdad) obtenidos en las descripciones falsas y verdaderas de situaciones prototípicas y situaciones no prototípicas de mentira.

T A B L A 6

	J. Mentira	J. Verdad
Situaciones prototípicas		
D. Falsas	126 (52,1%)	116 (47,9%)
D. Verdaderas	89 (49,4%)	91 (50,6%)
Situaciones no prototípicas		
D. Falsas	56 (63,6%)	32 (36,4%)
D. Verdaderas	32 (53,3%)	28 (46,7%)

La comparación global entre las distribuciones que han seguido los juicios de verdad y mentira en función de la prototipicidad de las situaciones de mentira y el carácter falso o verdadero de las descripciones, no muestra a nivel global diferencias estadísticamente significativas ($X^2(3)4.99$, $p>.05$).

En lo que se refiere a las hipótesis concretas planteadas, el análisis de los resultados muestra que,

En las descripciones prototípicas y falsas, la distribución de juicios de verdad y mentira siguen una distribución aleatoria (binomial=.57, $p=.28$), que no responde a ninguna de las hipótesis propuestas.

En las descripciones no prototípicas y falsas, los juicios de mentira superan significativamente a los juicios de verdad (binomial=-2.45, $p=.00$), datos que van de acuerdo a la segunda hipótesis planteada, es decir los observadores utilizan la información no verbal para formular sus juicios.

En lo que respecta a las descripciones verdaderas, referidas a situaciones de mentira prototípicas, la distribución de juicios de verdad y mentira es aleatoria (binomial=-.74, $p=.5$), resultado que no responde a ninguna de las hipótesis planteadas.

Finalmente en las respuestas verdaderas no prototípicas, también la distribución de los juicios es aleatoria (binomial=-.387, $p=.35$), dato que coincide las previsiones de la hipótesis que postulaba la influencia de la estructura categorial en los juicios.

Los resultados muestran que las hipótesis formuladas no se cumplen, y solamente en el caso de las descripciones no prototípicas esta afirmación no es aplicable.

DISCUSION

Los datos obtenidos en este estudio, que no nos han permitido aceptar las hipótesis planteadas en relación a las descripciones falsas y verdaderas de situaciones prototípicas de mentira, si prestan apoyo aunque de forma indirecta, al planteamiento teórico general que ha guiado estos estudios experimentales.

De acuerdo a este planteamiento, los juicios de los observadores respecto a si un emisor desconocido miente o dice la verdad, estarían mediatizados por el conocimiento que éstos tienen sobre situaciones prototípicas de mentira.

El fallo parcial en nuestras previsiones creemos que radica en el modo dicotómico de plantear la influencia de la información verbal y no verbal sobre los juicios de verdad y mentira.

De acuerdo a las hipótesis formuladas, en la condición experimental interactiva, el juicio estaría determinado "solo" por la información verbal, o "solo" por la información no verbal, no considerandose la posibilidad de que los juicios fuesen, en último extremo, el resultado de relaciones complejas entre información verbal e información no verbal, que por razones de planteamiento no hemos considerado.

A la luz de los datos obtenidos, esta parece ser la explicación tentativa más plausible.

En la situación experimental interactiva, los sujetos que juzgan se enfrentan simultáneamente a la información procedente de distintas modalidades expresivas del emisor, y en estas condiciones los observadores pueden seguir distintas estrategias para emitir sus juicios.

En primer lugar pueden juzgar en función de los contenidos del mensaje (tomando como punto de referencia la estructura categorial que al respecto poseen), pueden juzgar en función de la percepción de determinados patrones expresivos que ellos consideren, acertada o equivocadamente, que revelan o no la mentira, o pueden utilizar algún tipo de ponderación entre contenidos verbales y no verbales, que determine su juicio, e incluso, podrían verse afectados por algún tipo de impresión personal (Riggio y cols., 1986; DePaulo y cols., 1989) que modula la influencia de las otras dos variables sobre los juicios.

La naturaleza de los datos obtenidos apoyaría estas explicaciones. La aleatoriedad de los resultados obtenidos respecto a las descripciones falsas prototípicas, que en los experimentos anteriores mostraban una clara definición en la tendencia que seguían las distribuciones de juicios de verdad y mentira, sería probatoria de que los sujetos no utilizan la información verbal o la información no verbal exclusivamente, sino que ambos tipos de información son ponderados y quizás se han considerado otras variables de las mencionadas, a las que no hemos hecho referencia en este trabajo.

En este sentido parece oportuno deducir que los observadores han podido seguir distintas estrategias para juzgar los distintos mensajes que reciben, y es evidente que la situación experimental diseñada no reúne los requisitos de control necesarios para el estudio de todas estas variables que pueden estar influyendo sobre los juicios.

CAPITULO 5

CONCLUSIONES GENERALES

La revisión llevada a cabo en el capítulo 1 sobre los resultados de la investigación de la que hemos denominado Aproximación Tradicional al estudio de la mentira (Modelo de Filtraje y Teoría de los Cuatro Factores), mostraba las insuficiencias de tales modelos para dar cuenta del proceso de detección de la mentira. Esta aproximación resultaba un tanto reduccionista en la medida en que se limitaba a establecer las correlaciones correspondientes entre los indicadores conductuales asociados a la mentira y los indicadores conductuales utilizados en los juicios de mentira, centrándose en la fase de atención del proceso de detección, y obviando otros procesos cognitivos relacionados con el procesamiento de la información.

Este enfoque de la tarea de detección, respondía a la asunción de un modelo mecanicista de individuo que operaba a partir de la identificación automática de los estímulos, donde supuestamente, el sujeto atiende a los indicadores conductuales existentes y fielmente los reproduce en su juicio.

Sin embargo, nuestra revisión ponía de relieve la existencia de resultados contrarios al modelo propuesto. Veíamos entonces que los sujetos incurren con frecuencia en errores de detección, bien porque juzgan como indicadores de mentira conductas que no lo son, o bien porque no captan aquellas que realmente lo son, datos que remiten a la posibilidad de un proceso de interpretación de la información por parte de los jueces que evalúan la conducta del emisor.

Por otra parte, otros estudios ponen de relieve que los jueces tienen ciertas expectativas previas respecto a qué conductas mostrará el sujeto que miente (Gordon y cols., 1986; Kraut y Poe, 1980; Zuckerman y cols., 1981), que de forma más general permiten inferir que los jueces tienen una representación cognitiva de la mentira, de la que forman parte esas expectativas, que podría influir en la fase de interpretación de la información que precede a la emisión de los juicios de mentira.

Centrándonos precisamente en la fase de interpretación, y de forma complementaria a esta corriente de estudios, nuestro trabajo se centra en el estudio del proceso de detección, entendiendo que éste se verá afectado por la interpretación que el sujeto haga de la información

a partir de su conocimiento previo, lo cual supone pasar de un enfoque reactivo a un enfoque constructivo en el estudio de la detección de la mentira.

Este planteamiento nos ha exigido proponer un marco teórico adecuado para verificar la existencia de tal conocimiento previo sobre el fenómeno de la mentira.

El marco teórico elegido ha sido la categorización social, marco avalado teórica y empíricamente dentro de la Psicología Social e inédito en su aplicación al estudio de la mentira. Sus prescripciones teóricas las hemos aplicado al estudio del fenómeno de la detección para alcanzar dos objetivos principales:

Demostrar la existencia de una estructura cognitiva de categorías de situaciones de mentira en nuestros sujetos experimentales.

Demostrar que el juicio que requiere la tarea de detección se ve afectado por la interpretación que el observador hace de la información, en función de la estructura categorial que sobre situaciones de mentira posee.

A partir del análisis de los resultados obtenidos creemos que los dos objetivos han quedado cubiertos.

En nuestro primer estudio hemos demostrado que el fenómeno de la mentira, en cuanto situación social, puede ser estudiada siguiendo la metodología prototipo-categorial que había mostrado su eficiencia para el estudio de otras situaciones sociales (Cantor y Mischel, 1982).

La aplicación de esta metodología al estudio de la mentira nos ha permitido demostrar que el conocimiento social de la mentira está estructurado en torno a un conjunto de categorías conceptuales, pudiendo distinguir entre categorías referidas a los escenarios o situaciones sociales donde aparece la mentira (familia, amigos, trabajo y desconocidos) y categorías referidas a los objetivos o funciones que cumple la mentira en la vida cotidiana (evitar castigos, dar una determinada imagen, etc). Por otro lado hemos demostrado que las situaciones de mentira

recopiladas varían en cuanto a su nivel representatividad dentro de la categoría situacional a la que pertenecen.

En segundo lugar y a lo largo de los 4 experimentos que componen nuestro segundo estudio, hemos demostrado que los juicios de verdad y mentira que un observador emite en respuesta a una determinada información están determinados en gran medida por el proceso de elaboración de la información que el sujeto que juzga lleva a cabo en función de la estructura categorial que sobre situaciones de mentira posee. Dicha influencia es determinante cuando el juicio se realiza a partir de transcripciones literales de los mensajes o de la audición de éstos y queda enmascarada en las modalidades de presentación de la información visual y audiovisual.

Allí donde el Modelo de Filtraje proponía que los patrones expresivos de la conducta del emisor determinaban el juicio de los observadores, hemos visto que en parte, las estructuras categoriales de conocimiento de la mentira que los jueces poseen, determinan decisivamente el juicio definitivo que los estímulos verbales suscitan en los jueces.

Así en los estudios experimentales 1 y 2 donde se manipuló el contenido verbal de los mensajes, los resultados obtenidos han prestado total apoyo empírico a nuestra hipótesis, permitiendonos afirmar que los juicios en una prueba experimental de detección no son efectuados sólo a partir de la información que se le presenta al sujeto, sino que vienen determinados por la interpretación que de esa información éste hace, tomando como referencia su conocimiento sobre situaciones sociales de mentira.

Las revisiones consultadas (Krauss y cols., 1981; O'Sullivan y cols., 1985) señalaban que el contenido verbal de los mensajes era útil para la identificación de mensajes falsos. En nuestro caso esto se cumple para mensajes desprovistos de contenido típico. Sin embargo los resultados son opuestos cuando se trata de mensajes que responden a tópicos sobre situaciones habituales de mentira. Cuando de éstos se trata, la utilización que hacen los sujetos del contenido no les permite identificar que los mensajes son falsos y de acuerdo a nuestra hipótesis, los sujetos establecen la discriminación entre mensajes en función de su contenido semántico, y los mensajes falsos son enjuiciados como verdaderos.

En síntesis, la interpretación de la información se ve mediada por las categorías de conocimiento del sujeto. Este efecto se corresponde con el efecto básico que define al proceso de los juicios en general (ver p.e. Eiser, 1990) que implica una comparación entre la información que se presenta y el conocimiento previo del sujeto que juzga. Como hemos visto en los estudios descritos, este efecto aparece cuando el sujeto tiene acceso al contenido del mensaje y se superpone a otro tipo de información aportada, como son las características paralingüísticas del lenguaje.

Sin embargo, ¿qué sucede con los patrones no verbales y su determinación sobre el juicio?. Según los resultados obtenidos, el efecto, que tienen sobre los juicios las categorías de conocimiento sobre situaciones sociales de mentira, queda amortiguado en la modalidad audiovisual de presentación de los mensajes y no aparece en la modalidad de presentación visual de la información.

Concretamente en la modalidad visual, donde las estructuras categoriales no pueden ser operativas, se confirman los supuestos del modelo de filtraje, es decir, identificación de los mensajes falsos a partir de los patrones expresivos o indicadores de mentira existentes.

Respecto a la modalidad de presentación audiovisual (situación interactiva), los resultados obtenidos son una consecuencia lógica de los resultados obtenidos en experimentos anteriores (modalidades verbal, auditiva y visual). Las tendencias opuestas que siguen los juicios en las modalidades que incluyen información verbal (transcripciones y audición de los mensajes) donde aparece un efecto claro de la estructura categorial sobre los juicios, y en la presentación visual donde no cabe efecto sobre los juicios de la estructura categorial, quedan anuladas en esta condición, provocando la aleatoriedad de los juicios.

La explicación de los resultados obtenidos en la condición audiovisual (situación interactiva) requeriría de unas condiciones de control importantes, en la medida que este tipo de situación al igual que ocurre en las situaciones de la vida cotidiana incluye la percepción de otra persona (el emisor a quien ese evalúa) hecho que por sí solo incluye una serie de

atribuciones de carácter espontáneo y reactivo (Schneider, Hastorf y Ellsworth, 1982) que también podrían estar influyendo en los juicios realizados, y en este sentido la investigación sobre el fenómeno de la detección incluye resultados que demuestran que los detectores se ven afectados por la percepción de otras personas, y los juicios son modificados por la impresión que el emisor causa en el receptor (Riggio y cols., 1986; Riggio y cols., 1987), por el sexo y atractivo de los emisores (DePaulo y cols., 1985), e incluso por estereotipos que definen a los mentirosos (Kraut y Poe, 1980).

La distribución de han seguido los juicios en la modalidad audiovisual (condición interactiva) tendrían que ver con el "proceso constructivo" que subyace a todo juicio, donde de acuerdo con distintos autores (Cantor y McGrath, 1980; Eiser, 1991) el juicio que finalmente emite el individuo no es más que el producto de combinar las categorías de información previa que tiene el individuo con la observación de la información que realmente existe en ese momento.

En último extremo los juicios formulados en una situación experimental de las características de nuestra situación experimental interactiva, podrían ser explicados a partir de un modelo de regresión donde, más allá del carácter verbal o no de la información, cada uno de los factores mencionados iría adquiriendo su peso, determinando el resultado final.

Creemos que en general los resultados obtenidos en nuestros estudios experimentales, incluso en aquellos casos que han sido desfavorables a nuestras hipótesis como ocurre en la condición visual, se prestan mejor a ser interpretados desde los nuevos planteamientos que hacemos para abordar el estudio del proceso de detección de la mentira, que desde enfoques tradicionales como el Modelo de Filtraje.

Así en el caso de la presentación visual, donde los resultados iban a favor de los postulados del Modelo de Filtraje, conviene recordar que algunos de los resultados experimentales basados en el modelo de filtraje (Zuckerman y cols., 1981; Kraut y Poe, 1980),

apuntan que la presencia de indicadores de mentira no es garantía suficiente de la precisión del juicio, dado que se cometían errores, bien por fallos en la atención o en la interpretación de dichos indicadores (Ekman, 1985)

Por tanto, los efectos que ha tenido sobre el juicio la información no verbal, especialmente en la condición visual, y en menor medida en la condición audiovisual, requieren explicaciones más complejas y más de acuerdo con el planteamiento teórico que hemos venido haciendo en nuestro trabajo.

De acuerdo a este planteamiento, la posible incidencia de patrones expresivos no verbales sobre el juicio, en las condiciones audiovisuales y visuales, por extensión de los datos encontrados en las condiciones verbales, remitiría a la existencia de estructuras categoriales, no sólo de situaciones sociales de mentira, sino de patrones expresivos no verbales, relacionados de forma aún no establecida, con las estructuras categoriales de la situación de mentira.

De acuerdo con ello, podríamos hipotetizar que en determinadas situaciones sociales, y una vez alertados de la posibilidad de la mentira por cualquier indicio, los sujetos pueden poner en marcha estructuras categoriales, bien de situaciones de mentira, bien de indicadores no verbales o, lo que es más probable, complejas relaciones entre ambas, sin olvidar variables de influencia reconocida como son las impresiones personales, las teorías implícitas de la personalidad, etc.

Todas estas posibilidades constituyen nuestro programa de investigación para el futuro, donde las áreas de investigación se centrarían en:

- La posibilidad de establecer la estructura categorial de patrones expresivos que los sujetos asocian con la mentira.

- Establecer el grado de coincidencia de dichos patrones expresivos con los que la investigación ha señalado como indicadores reales de mentira.

- El modo de articulación de estas estructuras categoriales, con la que referidas a las situaciones sociales de mentira hemos verificado en esta investigación.

- La incidencia que dicha articulación tendrá sobre los juicios de mentira y, sobre un aspecto que no hemos analizado detenidamente en este trabajo, la precisión en los juicios.

- La exploración de nuevas estructuras categoriales (teorías de percepción de personas, teorías implícitas de la personalidad), y su incidencia sobre los procesos de juicio y la precisión del mismo.

Pensamos que sólo una visión integradora del fenómeno de la detección de la mentira, nos permitirá obtener una mejor comprensión del mismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALONSO-QUECUTI, M.L.(1990). Recuerdo de la realidad percibida vs. imaginada, buscando la mentira. Boletín de Psicología, 29, 73-86.
- ALONSO-QUECUTI, M.L. (1991). Mentira y testimonio: El peritaje forense de la credibilidad. Anuario.
- ANDREASSI, J.L. (1980). Psychophysiology: Human behavior and physiological response. New York: Oxford University Press.
- BARSALOU, L.W. (1989). Intra-concept similarity and its implications for inter-concept similarity. En S. Vosniadou & Ortony (Eds.), Similarity and analogical reasoning. Cambridge: Cambridge University Press.
- BASKETT, G.D. & FREEDLE, R.O. (1974). Aspects of language pragmatics and the social perception of lying. Journal of Psycholinguistic Research, Vol.3, 2, 117-131.
- BATES, E., & McWINNEY, B. (1980). Functionalist approaches to grammar. En L. Gleitman y E. Wanner, Language acquisition: The state of the art. Cambridge: Cambridge University Press.
- BECERRA, A. (1988). La detección de la mentira expresada: Aproximaciones desde la Sociobiología y la Psicología Social. Tesis doctoral. Madrid.
- BECERRA, A., & SANCHEZ, F. (1989a). Procedimiento experimental para la indagación del fenómeno de la detección de la mentira. Evaluación Psicológica/Psychological Assessment, Vol.5, 1, 55-68.
- BECERRA, A., & SANCHEZ, F. (1989b). Análisis de las variables implicadas en la detección de la mentira. Revista de Psicología Social, 4, 2, 167-176.

- BECERRA,A., SANCHEZ,F., & CARRERA,P. (1989). Indicadores aislados versus patron general expresivo en la detección de la mentira. Estudios de Psicología, 38, 21-29.
- BELLEZA, F.S (1984). Reliability of retrieval from semantic memory: Noun meaning. Bulletin of the Psychonomic Society, 22, 377-380.
- BERLIN, B. (1972). Speculations on the growth of ethnobotanical nomenclature. Language in Society, 1, 51-86.
- BERLIN,B.,BREEDLOVE,D., & RAVEN,P.H. (1973). General principles of categorization in folk biology. Am. Anthropol., 75, 214-242.
- BERLIN, B., & KAY,P. (1969). Basic color terms: Their universality and evolution. Berkeley: Univ. Calif. Press.
- BLATT,S.J. (1964). Patterns of cardiac arousal during complex mental activity. En R.J.C. Harper, C.C. Anderson, C.M. Christensen & S.M. Hunka (Ed.), The Cognitive Processes: Readings. New York: Prentice-Hall.
- BRANDT,D.R., MILLER,G.R., & HOCKING,J.E. (1980). Effects of familiarity on the ability of observers to detect deception. Human Communication Research, 6, 119-110.
- BROWN,R. (1976). Reference: In memorial tribute to Eric Lenneberg. Cognition, 4, 125-153.
- BRUNER,J.S. (1957). On perceptual readiness. Psychological Review, Vol.64, 2, 123-152.
- BRUNER,J.S., GOODNOW,J.J., & AUSTIN,G.A. (1956). A study of thinking. New York: Wiley.
- BUGENTAL, D.B., HENKER, B., & WHALEN, C.K. (1976). Attributional antecedents of verbal and vocal assertiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 405-411.

- BUGENTAL, D.B., KASWAN, J.W., & LOVE, L.R. (1970). Perception of contradictory meanings conveyed by verbal and nonverbal channels. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 647-655.
- BUTTERWORTH, B., & GOLDMAN-EISLER, F. (1979). Recent studies on cognitive rhythm. En A.W. Siegman, & Feldstein (Eds.), of speech and time: Temporal speech patterns in interpersonal contexts. New York: Erlbaum.
- CANTOR, N., & McGRATH, K. (1980). Knowledge about person-situation matches. Unpublished report, Princeton University.
- CANTOR, N., & MISCHEL, W. (1977). Traits as prototypes: Effects of recognition memory. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 1, 38-48.
- CANTOR, N., & MISCHEL, W. (1979). Prototypes in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. (Vol.12). New York: Academic Press.
- CANTOR, N., MISCHEL, W., & SCHWARTZ, J.C. (1982). "A Prototype Analysis of Psychological Situations". Cognitive Psychology, 14, 45-77.
- CANTOR, N., SMITH, E.E., FRENCH, R.D., & MEZZICH, J. (1980). Psychiatric diagnosis as prototype categorization. Journal of Abnormal Psychology, Vol., 89, 2, 181-193.
- CAPELLA, J.N. (1983). Controlling the floor in conversation. Paper presented at the Second International Conference on Social Psychology and Language, England.
- CEGALA, D.L., ALEXANDER, A.F., & SOKUVITZ, S. (1979). An investigation of eye gaze and its relation to selected verbal behavior. Human Communication Research, 5, 99-108.

- CODY,M.J.; MARSTON,P.J., & FOSTER,M. (1984). Paralinguistic and verbal leakage of deception as a function of attempted control and timing of questions. En R.Bostrum (Ed.), Communication yearbook. Beverly Hill: Sage.
- COHEN,C.E. (1983). Inferring the characteristics of the people: categories and attribute accessibility. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 34-44.
- COLEMAN,L., & KAY,P. (1981). Prototype semantics: The english word lie. Language, Vol.57, 26-44.
- DAVIS,R.C. (1961). Physiological responses as a means of evaluating information. En A.D.Biderman & H.Zimmer (Eds.), The manipulation of human behavior. New York: Wiley.
- DePAULO,P.J., DePAULO,B., TANG,J., & SWAIM,G.W. (1989). Lying and detecting lies in organizations. En R.A.Gracalome y P. Rosenfeld (Ed), Impression management in organizations. New Jersey: Hillsdale.
- DePAULO, B.M., & KIRKENDOL, S.E. (1989). The motivational impairment effect in the communication of deception. En J.C. Yuille, Credibility Assessment. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- DePAULO, B.M., LANIER,K., & DAVIS,T. (1983). Detecting the deceit of the motivated liar. Journal of Personality and Social Psychology. Vol.45, 5, 1096-1103.
- DePAULO, B.M., & ROSENTHAL,R. (1979). Ambivalence, discrepancy, and deception in nonverbal communication. En R. Rosenthal (Ed.), Skills in nonverbal communication. Cambridge: Oelgeschlager.

- DePaulo, B.M., ROSENTHAL, R., ROSENKRANTZ, J., & GREEN, C.R. (1981). Actual and perceived cues to deception: A closer look at speech. Basic and Applied Social Psychology, Vol.3, 4, 291-312.
- DePAULO, B.M., STONE, J.L., & LASSITER, G.D. (1985). Deceiving and detecting deceit. En B.R. Schlenker (Ed.), The Self and Social Life, pp.323-370. New York: McGraw-Hill.
- DePAULO, B., ZUCKERMAN, M. & ROSENTHAL, R. (1980). Detecting deception. Modality Effects. En Ladd Wheeler (Ed.), Review of Personality and Social Psychology (1). Beverly Hill: Sage.
- EISER, J.R. (1991). Social judgment. London: Open University Press.
- EKMAN, P. (1981). Mistakes when deceiving. Annals of the New York Academy of Sciences, 364, 269-278.
- EKMAN, P. (1985). Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York: Norton.
- EKMAN, P. (1989). Why lies fail and what behaviors betray a lie. En J.C. Yuille, Credibility Assessment Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- EKMAN, P., & O'SULLIVAN, M. (1991). Who can catch a liar?. American Psychologist, 46, 9, 913-920.
- EKMAN, P., & FRIESEN, W (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. Psychiatry, 32, 88-105.
- EKMAN, P., & FRIESEN, W (1972). Hand movements. Journal of Communication, 22. 353-374.

- EKMAN,P., & FRIESEN,W (1974). Detecting deception from the body or face. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 288-298.
- EKMAN,P.,FRIESEN,W., O'SULLIVAN,M., & SCHERER,K. (1980). Relative importance of face, body, and speech in judgments of personality and affect. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 38, 2,2270-277.
- FAIRBANKS,G. (1940). Recent experimental investigations of vocal pitch in speech. Journal of the Acoustical Society of America, 11, 457-466.
- FILLMORE,C.D. (1977). Topics in lexical semantics. En R.W. Cole, Current issues in linguistic theory. Indiana: Indiana University Press.
- FISKE,S.T., & TAYLOR,S.E. (1991). Social cognition. New York: McGraw-Hill.
- FLAVELL, J.H. (1977). Cognitive Development. New York: Prentice-Hall.
- FLAVELL, J.H., & WELLMAN, H.M. (1976). Metamemory. En R.Kail, & J.W. Hagen, Perspectives on the Development of Memory and Cognition. Hillsdale: Erlbaum.
- FREUD, S. (1905). Fragments of a case of hysteria. Collected papers (1959, Vol.3). New York: Basic Books.
- GARNER,W.R. (1974). The processing of information and structure. New York: Wiley.
- GOLDBERG,L.R. (1986) The validity of rating procedures to index the hierarchical level of categories. Journal of Memory and Language, 25, 323-347.
- GORDON, R.A., BAXTER, J.C., ROZELLE, R.M., & DRUCKMAN,D. (1986). Expectations of honest, evasive, and deceptive nonverbal behavior. Journal of Social Psychology, Vol.2, 127, 231-233.

- GREENE, J.O., O'HAIR, H.D., & YEN, C. (1985). Planning and control of behavior during detection. Human Communication Research, Vol. 11, 3, 335-364.
- GUSTAFSON, L.A. & ORNE, M.T. (1963). Effects of heightened motivation on the detection of deception. Journal of Applied Psychology, 47, 408-411.
- GUSTAFSON, L.A. & ORNE, M.T. (1965). Effects of perceived role and role success on the detection of deception. Journal of Applied Psychology, 49, 412-417.
- HAMPSON, S.E., GOLDBERG, L.R. & JOHN, O.P. (1987). Category breadth and social desirability values for 573 personality terms. European Journal of Personality, 1, 241-258.
- HAYES-ROTH, B., & HAYES-ROTH, S. (1977). Concept learning and the recognition and classification of examples. Journal of verbal learning and verbal behavior, 16, 321-338.
- HEMSLEY, G.D. (1977). Experimental studies in the behavioral indicants of deception. Unpublished Ph. D. dissertation. University of Toronto.
- HEMSLEY, G.D., & DOOB, A.N. (1978). The effect of looking behavior on perceptions of a communicator's credibility. Journal of Applied Social Psychology, 8, 136-144.
- JOHNSON, M.K., & RAYE, C.L. (1981). Reality monitoring. Psychological Review, 88, 67-85.
- KAHNEMAN, D. (1973). Attention and effort. New York: Prentice-Hall.
- KASL, S.V. & MAHL, G.F. (1965). The relationship of disturbances and hesitations in spontaneous speech to anxiety. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 425-433.
- KNAPP, M.L., HART, R.P., & DENNIS, H.S. (1974). An exploration of deception as a communication construct. Human Communication Research, 1, 15-29.

- KNAPP, M.L., & COMADENA, M.E. (1979). Telling it like it isn't: A review of theory and research on deceptive communications. Human Communication Research, 5, 270-285.
- KRAUSS, R.M., APPLE, W., MORENCY, N., WENZEL, CH., & WINTON, W. (1981). Verbal, vocal and visible factors in judgments of another's affect. Journal of Personality and Social Psychology, Vol.40, 2, 312-320.
- KRAUT, R.E. (1980). Humans as lie detectors: Some second thoughts. Journal of Communication, 30, 209-216.
- KRAUT, R.E., & POE, D. (1980). Behavioral root of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 39, 5, 784-798.
- LABOV, W. (1973) The boundaries of words and their meanings. En C.J. Bailey, R. Shuy (Eds.), New ways of analyzing variation in english. Washington: Georgetown University Press.
- LACEY, J.J., KAGAN, J., LACEY, B.C., & MOSS, H.A. (1963). The visceral level: Situational determinant and behavioral correlates of automatic response patterns. En P.H. Knapp (Ed.), Expression of the emotion in man. New York: International University Press.
- LAKOFF, G. (1973). Hedges: A study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts. J. Philos. Logic, 2, 458-508.
- LAKOFF, G. (1977). On linguistic gestalts. Chicago Ling. Soc. Pap. 13, 236-287.
- LYKKEN, D.T. (1959) The GSR in the detection of guilt. Journal of Applied Psychology, 43, 385-388.

- LYKKEN,D.T. (1960) The validity of the guilty knowledge technique: The effects of faking. Journal of Applied Psychology, 44, 258-262.
- LINDSKOLD, S., & WALTERS,P. (1983). Categories for acceptability of lies. The Journal of Social Psychology, 120, 129-136.
- LITTELPAGE, G.E., & PINEAULT, M.A. (1985). Detection of deception of planned and spontaneous communications. Journal of Social Psychology, 125, 2, 195-201.
- MAGNUSSON,D., & ENDLER,N. (1977). Personality at the crossroad: Current issues in interactional psychology. New Jersey: Hillsdale.
- MAIER, N.R.F. (1966). Sensitivity to attempts at deception in an interview situation. Personnel Psychology, 19, 55-56.
- MAIER,R.A., & LAVRAKAS, P.J. (1976). Lying behavior and evaluation of lies. Perceptual and Motor Skills, 42, 575-581.
- MALMO,R.G. (1964). Activation: A neuropsychological dimension. En R.J.C. Harper, C.C. Anderson, C.M. Christensen & S.M. Hunka (Ed.), The Cognitive Processes: Readings. New York: Prentice-Hall.
- MARATSOS, M.P., & CHALKLELY,M.A. (1980). The internal language of children's syntax: The ontogenesis and representation of syntactic categories. En K.E. Nelson, Children's Language, Vol.2. New York: Gardner.
- McCLOSKEY,M.E., & GLUCKSBERG,S. (1978). Natural categories: Well defined or fuzzy sets. Memory and Cognition, 614, 462- 472.
- McCLOSKEY,M.E., & GLUCKSBERG,S. (1979). Decision processes in verifying category membership statements: Implications for models of semantic memory. Cognitive Psychology, 11, 1-37.

- McCORNACK, S.A., & LEVINE, T. (1990). When lies are uncovered: Emotional and relational outcomes of discovered deception. Communication Monographs, 57, 119-136.
- MEDIN, D.L. (1991). Concepts and conceptual structure. American Psychologist, Vol. 44, 12, 1469-1481.
- MEDIN, D.L., & SCHAFFER, M.M. (1978). Context theory of classification learning. Psychological Review, 85, 207-238.
- MEDIN, D.L., & SMITH, E.E. (1984). Concepts and concept formation. Annual Review of Psychology, 35, 113-138.
- MEHRABIAN, A. (1971). Nonverbal betrayal of feeling. Journal of Experimental Research of Personality, 5, 64-73.
- MEHRABIAN, A. (1972). Nonverbal Communication, Chicago: Aldine-Atherton.
- MEHRABIAN, A., & FERRIS, S.R. (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. Journal of Consulting Psychology, 31, 248-252.
- MEHRABIAN, A., & WIENER, M. (1967). Decoding of inconsistent communication. Journal of Personality and Social Psychology, 6, 108-114.
- MERVIS, C., ROSCH, E. (1981) "Categorization of natural objects". Annual Review of Psychology 32, 89-115.
- MEYER, D.R. (1953). On the interaction of simultaneous responses. Psychological Bulletin, 50, 204-220.
- MILLER, G.R., & BURGOON, J.K. (1981). Factors affecting assessment of witness credibility. En R. Bray y J. Kerr, The Psychology of courtroom. New York: Academic Press.

- NISBETT,R.E., & ROSS,L. (1980). Human inference: strategies and shortcomings in social judgment. New York: Prentice_Hall.
- NUNNALLY,J.C., KNOTT,P.D., DUCHNOWSKI,A., & PARKER,R. (1967). Pupillary response as a general measure of activation. Perception and Psychophysics, 2, 149-155.
- O'SULLIVAN,M., EKMAN,P., FRIESEN,W., & SCHERER,K. (1985). What you say and how say it: The contribution of speech content and voice quality to judgments of others. Journal of Personality and Social Psychology, Vol.48, 1, 54-62.
- PATTERSON,A.H. (1974). Perception of manipulative behavior as a function of the manipulator, the person manipulated, and the goal of the manipulation. Paper presented at Midwest Psychological Association meetings. Chicago.
- POSNER, M.I., & KEELE, S.W: (1968). On the genesis of abstract ideas. Journal of Experimental Psychology, 77, 353- 363.
- REED, S.K. (1972). Pattern recognition and categorization. Cognitive Psychology 3, 382-407.
- RIGGIO,R.E., & FRIEDMAN, H.W. (1986). Impression formation: The role of expressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, Vol.50, 2, 421-427.
- RIGGIO,R.E., TUCKER,J. & THROCKMORTON,B. (1987). Social skills and deception ability. Personality and Social Psychology Bulletin, ol.13, 4, 568-577
- RIPS,L.J., SHOEN,E.J., SMITH,E.E. (1973). Semantic distance and the verification of semantic relations. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior 2, 1-20.
- ROSCH,E. (1973a). Natural Categories. Cognitive Psychology, 4, 328-350.

ROSCH,E. (1973b). On the internal structure of perceptual and semantic categories. En T.E. Moore, Cognitive Development and the Acquisition of Language. New York: Academic

ROSCH,E. (1981). Principles of categorization. En E.Rosch, and B.B. Lloyd, Cognition and categorization. New York: Hillsdale.

ROSCH,E., MERVIS,C.B.(1975) "Family Resemblances:studies in the internal structure of categories". Cognitive Psychology, 7,573-605.

ROSCH,E.,MERVIS,C.B.,GRAY,W.D.,JOHNSON,D.M.,& BOYES-BRAEM,P. (1976). Basic objects in naturalcategories. Cognitive Psychology, 8, 382-439.

ROSS, J. (1972). The category squish: Endstation Hauptwort. Chicago Ling. Soc. Pap, 8, 316-329

SANCHEZ, F., & BECERRA, A. (1991). El tema de la pregunta y la elaboración de las respuestas en la detección de la mentira. Revista de Psicología Social, Vol.6,1,73-83.

SAXE, L. (1991) Lying. Thoughts of an applied social psychologist. American Psychologist, Vol.46, 4, 409-415.

SCHERER,K.R. (1980) Speech and emotional states. En J.Darby (Ed.), The evaluation of speech in psychiatry and medicine. New York: Grune & Stratton.

SCHNEIDER,D.J., HASTORF,A.H., & ELLSWORTH, C. (1982). Percepción Personal. Fondo Educativo Interamericano.

SCOTT,T.R.,WELLS,W.H., WOOD,D.Z., & MORGAN,D.I. (1967). Pupillary response and sexual interest reexamined. Journal of Clinical Psychology, 23, 433-438.

SHERMAN,J.S.,JUDD,CH.M., & PARK,B.(1989) "Social Cognition". Annual Review of Psychology, 40,281-326.

- SIMPSON,H.M. (1969). Effects of a task relevant response on pupil size. Psychophysiology, 6, 115-121.
- SIEGMAN,A.W. (1979). Cognition and hesitation in speech. En A.W. Siegman, & Feldstein (Ed.), Of speech and time: Temporal speech patterns in interpersonal contexts. New York: Erlbaum.
- SMITH,E.E., & MEDIN,D.L. (1981). Categories and concepts Cambridge: Cambridge University Press.
- SNYDER,M., & CANTOR,N (1980). Thinking about ourselves and others: Self-monitoring and social knowledge. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 222-234.
- SOKAL, R.R. (1974). Classification: Purposes, principles, progress, prospects. Science, 185, 1115-1123.
- STRICHARTZ,A.F., & BURTON, R.V. (1990). Lies and truth: A study of the development of the concept. Child Development, Vol.61, 1, 211-220.
- TAJFEL, H. (1972) La catégorisation sociale. En S. Moscovici (Ed.), Introduction a la psychologie sociale (Vol.1). Paris: Larousse.
- TAJFEL, H. (1978). The structure of our views about society. En H.Tajfel & C.Fraser, Introducing social psychology. New York: Penguin Books.
- UNDEUTSCH,U. (1984). Courtroom evaluation of eyewitness testimony. International Review of Applied Psychology, 33, 51-67.
- UNDEUSTSCH, U. (1988). The development of statement reality analysis. En J.C. Yuille (Ed.), Credibility Assessment. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

- WEITZ, S. (1972). Attitude, voice and behavior: A repressed affect model of interracial interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 14-21.
- WITTGENSTEIN, L.(1953). Philosophical Investigations. New York: Macmillan.
- YUILLE, J.C. (1988). Credibility Assessment. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- YUILLE, J.C., & CUTSHALL, J.C. (1988). Analysis of the statements of victims, witness and suspects. En J.C. Yuille, Credibility Assessment. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- ZEBROWITZ, L.A. (1990). Social perception. London: Open University Press.
- ZUCKERMAN,M., & DePAULO,B.M., & ROSENTHAL,R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. En L.Berkowitz (Ed.) Advances in experimental social psychology, Vol.14. New York: Academic Press.
- ZUCKERMAN,M., KOESTNER,R., & DRIVER,R. (1981). Belief about cues associated with deception. Journal of Nonverbal Behavior,
- ZUCKERMAN,M., & DRIVER,R.E. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. En Aron W. Siegman y S. Feldstein (Ed.), Multichannel integrations of nonverbal behavior. L.E.A. New Yersey: Hillsdale.

ANEXOS

ANEXO 1:

**Cuestionario utilizado para la recopilación de ejemplos de
situaciones de mentira**

Datos Personales:

Edad.... Sexo..... Profesión....

Solicitamos tu colaboración para una investigación sobre la mentira que estamos realizando.

"Por favor, lista aquellas situaciones de mentira donde la se suele mentir con más frecuencia, delimitando cada una de ellas. Si quieres decir que mentimos cuando intentamos conseguir algo, especifica qué es ese algo"

Situación 1

Situación 2

Situación 3

Situación 4

Situación 5

Describe detalladamente las características y pormenores de cada situación

Situación 1

Situación 2

Situación 3

Situación 4

Situación 5

Imagínate que eres la persona que miente en una de estas situaciones (Elígela). ¿Cómo conseguirías engañar a la otra persona?

Imagínate que eres la persona a quien pretenden engañar en una de estas situaciones (Elígela). ¿Cómo podrías descubrir que te intentan engañar?

ANEXO 2:

Clasificación de las situaciones de mentira por objetivos

Agrupaciones temáticas por OBJETIVOS que persigue el emisor

- 1) **PRESERVAR LA PROPIA INTIMIDAD:** Ocultar sentimientos, relaciones o actividades a otras personas, por entender que desvelan tu intimidad.
- 2) **EVITAR CASTIGOS, SITUACIONES CONFLICTIVAS Y DESAGRADABLES:** Ocultar información, relaciones, actividades, errores, incumplimiento de tareas o compromisos a otras personas, o no atender a peticiones de los demás, para eludir situaciones desagradables y conflictivas, e incluso castigos.
- 3) **PROYECTAR UNA BUENA IMAGEN:** Modificar nuestro comportamiento habitual ante otras personas, para mejorar nuestra imagen, con la intención de causar una buena impresión en los demás.
- 4) **FAVORECER A OTROS:** Actuar como encubridor, hacer favores, procurar evitar disgustos a otras personas, y, en general, todas aquellas mentiras efectuadas para beneficiar a terceros.
- 5) **CONSEGUIR ALGO:**
- 6) **POR DIVERSION:**

ANEXO 3:

**Transcripción de la tabla 1 . Situaciones sociales de mentira
y objetivos de la mentira**

Categoría situacional de FAMILIA

Objetivo 1: Preservar la intimidad

1, Mentir a la madre cuando quiere enterarse de todo (cotillear)

Objetivo 2: Evitar castigos, situaciones conflictivas y desagradables.

2, 34, 40, 52, 125, 156, 275, 364, 386, Cuando se llega tarde a casa

3, Cuando quieres quedarte con un amigo fuera de la ciudad un fin de semana.

6, Cuando se ha pasado una noche con el novio y la madre pregunta qué se ha hecho durante esa noche

9,12, Cuando los padres preguntan que se ha hecho o dónde se ha estado durante una tarde o un fin de semana

10, Mentir a la hermana/o cuando se ha cogido algo sin su permiso

11, 130, Cuando la madre pregunta si se ha hecho alguna tarea casera que se tenía encomendada y digo que sí

22, En casa cuando algún miembro de la familia cuando pregunta por lo que otros miembros han dicho

36, Cuando los padres preguntan por "las juergas nocturnas"

41, 47, 206, Mentir en casa respecto al dinero que se gasta en cosas personales o diversión

46, Mentir en casa para no tener que ir a visitar a unos familiares poco allegados

50, 59, 142, 195, 260, 345, 383, Cuando los padres preguntan por las notas, si éstas han sido malas

58, 8, 105, Cuando en casa se interesan por si asisto o no a clase

106, Cuando no se va a volver a dormir a casa y no interesa que se sepa con quien se está

114, Cuando se quiere ocultar a los padres algo que se va a hacer que se considera malo

129, Cuando no se quiere que se sepa el lugar dónde se ha estado (p.e una fiesta con amigos poco recomendables)

209, 298, 365, Cuando se rompen objetos de la casa, negando que ha sido uno

240, Cuando no se va a misa porque te has quedado jugando al fútbol y el padre pregunta al respecto

265, Cuando se ha perdido el dinero de una compra o encargo de la madre

303, Cuando se dan explicaciones a los padres sobre dónde se ha ido o dejado de ir

357, Cuando ocultas a la pareja una infidelidad

Objetivo 3: Dar una determinada imagen

Objetivo 4: Favorecer a otros

20, Cuando le dices a un hermano que los reyes magos existen y le cuentas historias sobre ellos

63, Mentirle a un familiar sobre la gravedad de su enfermedad

66, 86, Para encubrir a un hermano cuando hace algo que no debe

231, Ocultar infidelidad

297, Cuando le ocultas problemas a la madre para evitarle preocupaciones

Objetivo 5: Conseguir algo

92, 227 Mentir a los padres sobre la organización y destino de un viaje para que te dejen ir

139, 232, para salir una noche

192, para conseguir cosas de los padres

203, para que tu padre te deje la moto

382, para conseguir más dinero de papi

Categoría situacional AMIGOS

Objetivo 1: Preservar la intimidad

19, Cuando una amiga cotilla me pregunta cosas que no se quiere que se divulguen

37, Cuando un amigo me pregunta si me gusta alguien del sexo contrario y le digo que ésta no me interesa

107, Cuando no me interesa descubrir mis sentimientos

Objetivo 2: Evitar castigos, y situaciones conflictivas o desagradables

25, Cuando algún compañero de clase, que no te cae bien, te pide los apuntes

29, 97, Cuando llegas tarde a una cita.

32, 73, Cuando algún amigo nos pide un favor que no nos apetece hacer

43, 98, 113, 93, 114, 186, 196, 197, 308, 354, 366, 379, 385, Cuando se ha quedado para salir con algún amigo o conocido y no apetece hacerlo

116, 306, ocultar actividades a la pareja

127, Mentir a los compañeros de piso cuando no se hace la parte de tarea casera que corresponde

188, Cuando un compañero de clase que te cae mal, te pregunta por qué no le has avisado que había un examen

280, 291, ocultar infidelidad a la pareja

Objetivo 3: Dar una determinada imagen

5, Cuando estamos con los amigos y fingimos lamentar la ausencia de una persona que nos cae mal y que no está en ese momento

33, Mentir a los amigos diciéndoles que lo hemos pasado bien en una fiesta a la que hemos asistido sin ellos

99, 140 Cuando exageras algo que estás contando para atraer la atención de una persona conocida

149, 150, 157, 184, 194, 250, 261, 346 Exagerar tus conocimientos o aptitudes

154 Cuando presumes de "macho" ante los amigos

163, Para "aparentar"

189, Cuando entablamos conversación con una persona del otro sexo e intentamos agradarla

Objetivo 4: Favorecer a otros

65, 141, 293 Cuando se encubre a un amigo/a ante sus padres por algo que ha hecho

17, A un amigo sobre la enfermedad de su madre

118, Cuando no se le cuenta a una amiga la infidelidad de su marido

158, Cuando se le oculta a una amiga que ha suspendido una asignatura

Objetivo 5: Conseguir algo

249, Para poner a una persona en contra de otra

Objetivo 6: Por diversión

71, Cuando la mentira es obvia

72, Cuando les contamos a los amigos algo que es falso pero sin intención de que nos crean

267, Cuando se quiere tomar el pelo a un amigo o conocido, aunque después le aclaramos que es mentira

Categoría situacional de trabajo

Objetivo temático 1: Preservar la intimidad

Objetivo temático 2: Evitar castigos, situaciones conflictivas y desagradables

87,88 Cuando quieres evitar tareas

102, 296, Para evitar una regañina de la autoridad

258, Cuando le has sisado al jefe y te pregunta

147, 340 No haber cumplido una tareas

169, Al profe sobre el motivo de no haber hecho un examen

180, 207 No asistir a clase

242, Llegar tarde

254, 264 Ocultar un error

Objetivo 3: Dar determinada imagen

39, Aparentar se madura, equilibrada y sensata

253, Cuando mientes respecto a tus capacidades y personalidad para conseguir un trabajo

347, Exagerar el currículum

376, Apoyar y dar la razón al jefe

Objetivo 4: Favorecer a otros

Objetivo 5: Conseguir algo

103, Intentar convencer a alguien para que te dé un trabajo

109, Cuando quieres conseguir un trabajo o subir la nota

290, Decir que estás enfermo para conseguir vacaciones

309, 359, Adular al jefe para conseguir ascenso

Categoría situacional DESCONOCIDOS

Objetivo temático 1: Presevar la intimidad

102, Cuando se habla de temas que requiere que el sujeto muestre sus sentimientos (amistad, sexo, creencias)

Objetivo temático 2: Evitar castigos, situaciones conflictivas y desagradables

30, Decir a un vendedor que ya tienes su producto

89, Cuando te piden dinero en el metro

170, A Hacienda u otras instituciones públicas

505,

Objetivo temático 3: Dar determinada imagen

110, 120, Cuando queremos aparentar ser mejores o distintos

171, Para ligar dar una imagen de personal resuelta e inter.

266, Aparentar lo que no somos para agradar al receptor

288, 341, 374, Cuando intentas impresionar a alguien que acabas de conocer

Objetivo temático 5: Conseguir algo

181, 299, Mendigo para conseguir ayuda económica

183, Que te atiendan en un establecimiento cerrado

204, Que te cambien un artículo

259, Para aparcar en doble fila

342, Para entrar en una discoteca

378, Exagerar un problema para resolverlo en ventanilla

Objetivo temático 6: Por diversión

70, Cuando quiero reirme con alguien que acabo de conocer

152, Para burlar a un desconocido

ANEXO 4:

**Cuestionarios para evaluar la tipicidad de las situaciones de
mentira**

CUESTIONARIO DE FRECUENCIA

A continuación aparecen descritas un conjunto de situaciones donde la gente suele mentir. Por favor, nos gustaría que nos dijese con que frecuencia crees tú que se miente en esas situaciones en la vida cotidiana, utilizando para ello la escala que aparece después de cada situación.

EN LA FAMILIA

Cuando mi madre quiere cotillear sobre mis cosas

Poco frecuente 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10 Muy frecuente

Cuando llegas tarde a casa

Poco frecuente 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10 Muy frecuente

Cuando quiero quedarme un fin de semana fuera con un amigo

Poco frecuente 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10 Muy frecuente

Cuando paso una noche con mi novio y me pregunta mi madre qué hemos hecho

Poco frecuente 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10 Muy frecuente

ETC.... hasta completar todas las situaciones que aparecieron en las cuatro categorías situacionales (FAMILIA, AMIGOS, DESCONOCIDOS Y TRABAJO), y que se corresponden con las situaciones agrupadas en los cluster.

CUESTIONARIO DE REPRESENTATIVIDAD

A continuación te vamos a presentar una serie de situaciones en las que se suele mentir. Nos gustaría que leyese atentamente cada situación e indicaras en que medida crees que cada una de ellas son buenos ejemplos de mentira.

Para que comprendas que entendemos por BUENOS EJEMPLOS te vamos a poner uno fuera del contexto de la mentira. Piensa el concepto MAMIFERO. Normalmente entendemos que un perro o una vaca son "buenos ejemplos" o ejemplos típicos de mamífero; en cambio, una ballena o un murciélago se consideran ejemplos menos buenos o menos típicos, de mamífero que los dos anteriores. Si tuvieses que indicar esto en una escala de 1 a 7, seguramente que a la dos primeros les asignarías las puntuaciones más altas de la escala, en cambio a los dos últimos les asignarías puntuaciones más bajas.

Por favor lee atentamente cada situación y señala en que medida cada una de ellas es un buen o mal ejemplo de mentira, es decir, representa la idea o imagen que tienes de lo que es una mentira. Utiliza para ello la escala de 7 puntos que aparece debajo de cada situación. En esta escala el 1 significaría que tu crees que la situación es un mal ejemplo, concuerda poco con la imagen que tú tienes de lo que es una mentira y 7 es un buen ejemplo, se ajusta bien a la idea o imagen que tu tienes de lo que es una mentira. Utiliza los números de la escala para señalar juicios intermedios.

No te preocupes en este momento de las razones por las que crees que una situación es un buen o mal ejemplo de mentira, ni pienses si los demás creen lo mismo que tú. Nos interesa lo que tu piensas.

GRACIAS POR TU COLABORACION

EDAD..... ☒ HOMBRE ☒ MUJER

MENTIRAS EN LA FAMILIA

Mentir a la madre cuando quiere enterarse de todo (cotillear)

1 2 3 4 5 6 7

Mentir a los padres cuando se llega tarde a casa

1 2 3 4 5 6 7

Cuando quieres quedarte con un amigo fuera de la ciudad un fin de semana y a los padres no les gusta que te quedes en casa de un chico.

1 2 3 4 5 6 7

Cuando se ha pasado una noche con el novio o la novia y la madre pregunta qué se ha hecho durante esa noche

1 2 3 4 5 6 7

ETC.... hasta completar todas las situaciones que aparecieron en las cuatro categorías situacionales (FAMILIA, AMIGOS, DESCONOCIDOS Y TRABAJO), y que se corresponden con las situaciones agrupadas en los cluster.

ANEXO 5:

Descripciones falsas y verdaderas de situaciones de mentira

Descripción 1 (Falsa)

El último trabajo que solicité fue en una asociación de padres que pedían gente para clases de francés, para recuperar para los niños y bueno yo me presente, me arreglé un poco más de la cuenta, y luego cuando me preguntaron por mi experiencia profesional dije que me había enfrentado ya a situaciones de este tipo, de dar clases a grupos de personas, cuando no era verdad. Luego aparte me preguntaron por mi curriculum, y como no lo pedían por escrito pues me añadí más títulos de los que tengo en realidad y el caso es coló porque me cogieron

Descripción 3 (Falsa)

Bueno pues ella vino porque estaba preocupada no sabía lo que pasaba con su novio y vino a ver lo que yo le decía y yo sí sabía que su novio tenía aventuras por ahí, porque eramos una especie de grupo y entonces pues claro por unos y por otros yo lo sabía que estaba teniendo aventuras pero yo no se lo dije, o sea le dije que hablara con él, que a ver lo que pasaba, que se lo pensara, pero aún sabiendo que había tenido aventuras el chico, jamás le dije a esta chica que su novio le ponía los cuernos.

Descripción 5 (Falsa)

Estuvimos un grupo de gente haciendo un trabajo y como no nos pagaban casi nada y encima nos explotaban vilmente pues cuando terminamos cogimos y nos llevamos carteles y catalogos y al final nos descubrieron, pero como llevabamos dos meses haciendo ese trabajo les dijimos que no nos ibamos a llevar cosas de la exposición después de haber estado aguntado dos meses eso y nada se lo tragarón, pero normalmente no siso

Descripción 7 (Falsa)

Obviamente no le conté que había estado con mi novio porque pienso que hay ciertas cosas que los padres no pueden comprender y le conté que me había quedado en casa de una amiga, lo típico, que nos habíamos ido por ahí de juerga y que me había quedado en casa de una amiga a dormir, y a mi amiga le había dicho que si mi madre llamaba, es una chica que mi madre conoce, que dijera que había estado con ella

Descripción 9 (Falsa)

Yo siempre le he dicho que no, cuando me ha preguntado yo siempre le he dicho que no, que yo no le he sido infiel nunca e incluso he utilizado otro tipo de argumentos, le he contado historias, que había estado con mis amigas bailando por ahí o en el cine, pero jamás se lo he dicho y creo que jamás lo diré cuando lo haga

Descripción 11 (Falsa)

Bueno normalmente no me preguntan que hago, pero como le conocía, pues me pilló justo cuando entraba a la otra clase y me preguntó por qué había faltado, y le metí el rollo de que había estado haciendo un trabajo que tenía que entregar ese día y por eso no había ido a su clase, porque tengo confianza pero no tanta como para decirle que

paso de ir a su clase.

Descripción 13 (Falsa)

Si me ha pasado alguna vez con algun ligue que no me apetece quedar pues entonces le pongo alguna excusa pues desde que no puedo salir porque tengo que estudiar o que se yo, que tengo que cuidar a mi primito o que va a venir familia a casa, lo que sea

Descripción 15 (Falsa)

Pues el viernes pasado iba con una amiga en el metro que habíamos estado tomando una caña por ahí y entonces estabamos con el día tonto, ese día tonto que te da y de repente entraron en el vagón dos, una chica y un chico muy peculiares, además que la chica tenía las orejas totalmente verticales y ya en cuanto les vimos aparecer la juerga fue instantánea pero es que empezó a sacar unos Wolkman y unas cintas de Camilo Sesto y esas cosas y entonces claro ya la juerga, nos empezamos a reir y a enlazar unas cosas con otras y se dieron cuenta y empezaron a mirarnos con caras extrañas y ya mosqueados, pero nosotras ya nos bajamos en esa estación y allí los dejamos, pero se dieron cuenta de que nos estabamos riendo de ellos

Descripción 17 (Falsa)

Pues es que en mi casa a la hora de comer todos los días aparece alguien y la última vez nos quisieron vender unas postalitas de estas de Prodiecu me parece que eran o algo así, el caso es que como pasan de vez en cuando le dijimos que ya las teníamos y pasamos, y se fue convencido

Descripción 19 (Falsa)

A mi hermano como era muy pequeño me dió pena destrozarle el mito y le dije que sí que los reyes magos existían y le seguí con el rollo de los Reyes Magos, porque tampoco me parece una ilusión que sea tan mala de mantener, le dije que sí

Descripción 21 (Falsa)

Bueno ahora puedo contar una experiencia con jefes y entonces hay veces que les escucho que dicen bastantes tonterias, pero bastantes, a mi me parece, pero yo no soy capaz de decirles que estan diciendo tonterias, simplemente sonrío, y asiento con la cabeza pero no les digo que me parece ridículo, porque me hace falta el trabajo y tengo que estar a bien con ellos ahora, entonces intento adularles un poco, incluso alguna vez les he dicho que sí, que me parecía bien, que era buena idea aunque era mentira.

Descripción 23 (Falsa)

Pues normalmente es que yo lo cuento todo, pero cuando alguien me gusta realmente no, o sea miento hasta a mis amigos, porque cuando me quedo con alguien no controlo nada y no me gusta que empiecen con el pitorreo y además siempre controlo que la información nunca pueda llegar al interesado, así que normalmente no cuento nada cuando me gusta alguien realmente ni a mis amigos

Descripción 25 (Falsa)

Mi padre es un poquito más alto que yo tiene el pelo muy oscuro, liso, con una calvicie incipiente, ahora tiene bigote, es un señor típico que lleva traje gris, camisas claras y corbata y bueno es un tío muy tranquilo que le gusta mucho la musica clásica, se tira horas escuchando música sentado en el sofá escuchando música y muy tranquilo y muy rígido

Descripción 27 (Falsa)

Mi habitación de tamaño es bastante grande, eso si, tengo una mesa escritorio debajo de la ventana, una ventana bastante grande. Al otro lado tengo una cama con un cabecero de mimbre y el armario y nada más no tiene estanterias ni nada, y la pared está empapelada con un papel de flores, pero flores chiquititas que hacen juego con la colcha que tengo en la cama y no tengo posters ni estanterias ni nada, eso lo tengo en otro cuarto

Descripción 29 (Falsa)

Es muy alto, rubio con el pelo muy largo, lleva siempre coleta, muy delgado, y está en un grupo de aire libre, le gusta mucho jugar al futbol, y es muy desaharrapado, muy pintas

Descripción 31 (Falsa)

Mi madre es bajita y regordeta y va así vestida, a mi la verdad es que me parece un poco extraño, porque va con pantalones vaqueros o de pinzas, y además que no le quedan nada bien, siempre se lo estamos diciendo, y camisas muy normales no tiene ninguna pinta de señora tiene el pelo corto y canoso va con zapato bajo y no sé es un poco autoritaria y un poco mandona y creo que nada más

Descripción 2 (Verdadera)

En la última entrevista de trabajo que tuve, que fue para un rollo de traducciones para el instituto francés, pues resulta que mucha gente me había dado consejos de como me tenía que comportar, de qué tenía que dar buena imagen, arreglarme un poco, vestirme un poco mejor de lo que me visto normalmente. Yo no hice ningún caso a eso, porque me siento muy incómoda vestida con tacones y falda, luego me dijo también mi madre que tenía que dar buena impresión, o sea, hasta cierto punto exagerar un poco el curriculum, decir que tenía experiencia en cosas en las que no tenía experiencia, puesto que no me iban a pedir pruebas. Y el caso es que yo en esta situación soy incapaz de hacer esto porque me da la sensación de que me van a pillar y nada, conté lo que era, los títulos que tenía de un modo muy escueto, y vamos no me contrataron.

Descripción 4 (Verdadera)

Pues quiero aclarar una cosa, encontrarme, encontrarme, no me he encontrado. Lo que sí sé es lo que haría. Yo pienso que se lo diría, vamos, se lo diría, porque si es una amiga mía y creo que la están engañando y necesitaría saberlo. Entonces se lo contaría. Hombre no se lo diría así, bruscamente, pero se lo diría, le diría que su novio la está engañando por ahí.

Descripción 6 (Verdadera)

Pues no me llevé nada. Estuve trabajando en una tienda de bisutería en la Vaguada y la verdad es que llevaban el material pero no lo controlaban, y nos podíamos haber llevado lo que quisiéramos dentro de un orden. Pero no nos llevamos nunca nada. Lo más que hicimos fue llevarnos alguna vez algún pendiente de esos que estaba desaparejado, pero porque él nos permitía esas cosas, pero nunca sisé.

Descripción 8 (Verdadera)

Pues generalmente lo que hago siempre es decirle dónde he estado y con quién. No le cuento con detalles lo que he hecho, pero le digo con quién he estado y dónde, porque nunca he tenido problemas para eso y además cuando me he ido de casa alguna noche y me iba por ahí con mi novio siempre le he dicho que me iba, que me iba con él y dónde iba a estar. Nunca he tenido problemas en ese sentido con ella.

Descripción 10 (Verdadera)

Yo se lo he contado, me ha preguntado y entonces yo le he contado, no lo he ocultado porque me parece que una pareja se tiene que basar en la sinceridad, y entonces, se lo he dicho. Me ha costado decirlo, pero lo he terminado diciendo, pero por eso, porque pienso que se tiene que basar en la sinceridad y entonces no me parece bien que se tenga que mentir en esas situaciones.

Descripción 12 (Verdadera)

Pues, la última vez que me pasó es que se acercó en plan simpático el profesor a preguntarme que por qué había faltado a clase, y como estaba en plan simpático, le

conté la verdad, que no había ido a clase porque no me apetecía.

Descripción 14 (Verdadera)

Mi respuesta más usual en estos casos, casi siempre, lo que hago cuando me llama lo que llamamos un lígüe y no me apetece quedar con él, le digo que no quedo con él porque no me apetece y que no me vuelva a llamar, que no siga insistiendo, porque le seguiré diciendo lo mismo, y que prefiero decirle la verdad porque así me deja en paz ya de una vez. O sea, le suelo contestar directamente lo que pienso, no pongo cualquier excusa de no, es que no puedo, porque tengo que hacer cosas y tal. No, digo directamente: mira, es que no me apetece quedar contigo. Y estoy segura de que no me vuelve a llamar.

Descripción 16 (Verdadera)

No, no me suelo burlar de los desconocidos. Me parece que la gente merece un respeto, y eso que hay algunas veces que cuesta trabajo controlarte, porque por ejemplo, el sábado pasado iba en el metro y entraron unos muy pintorescos, con unas orejas totalmente de soplillo, con cintas de Camilo Sesto, bueno, una historia, y me costó controlarme, no me reí de ellos, no me parece bien.

Descripción 18 (Verdadera)

Pues es que en mi casa, a la hora de comer como no hay conserje, siempre se cuela alguien, todos los días. Entonces mi hermana y yo tenemos como una contraseña y estamos esperando a ver si suenan más timbres. En caso de que sea así, normalmente no abrimos. Pero en alguna ocasión esto no nos ha salvado, y nada, la última vez nos vendieron unas postales de esas de PRODIECU, nos metieron el rollo y al final se las compramos

Descripción 20 (Verdadera)

Pues la vez que me ocurrió eso, me lo preguntó mi hermano cuando era muy chiquitito, debía tener seis años, volvió del colegio y me preguntó que si los Reyes Magos existían, le dije que no, que no existían, que eran los padres, y que podía plantearse como un juego, o sea, tampoco se lo dije a lo bestia. Vamos, le dije que los Reyes Magos no existen, porque yo pienso que cuando un niño pregunta hay que decirle la verdadera contestación, porque no se puede mantener, así, engañados a los niños a partir del momento en que preguntan. Entonces, le contesté la verdad, que los Reyes Magos no existen.

Descripción 22 (Verdadera)

No, cuando hay algo que no me parece bien lo digo. Digo que no me parece bien por esta razón y por ésta, y me parece mejor otra cosa. A lo sumo, cuando es una situación un poco comprometida, pues no digo nada, me callo, me voy o lo que sea, pero no digo nada, pero vamos, suelo decir lo que pienso, suelo decir si algo no me parece bien, aunque sea mi jefe, vamos se lo digo que no me parece bien, me parece bien o mejor otra cosa, pero no, no adulo.

Descripción 24 (Verdadera)

Pues depende, si son conocidos no. Normalmente, no cuanto nada de mis intimidades, pero si son amigos, pues sí, porque entre otras cosas, como cuando me quedo con alguien no controlo demasiado y se me nota mucho. Más vale directamente contar la verdad que ir contando historias. Así que a los amigos les cuento la verdad.

Descripción 26 (Verdadera)

Mi padre es muy alto, muy delgado, muy patilargo, tiene el pelo muy rizado, más rizado que yo, tiene barba, va, así vestido de un modo desenfadado, con botitas de esas de pionero; y lleva chalecos de estos de ante, y es profesor de antropología y le gusta la música étnica.

Descripción 28 (Verdadera)

Pues mi habitación es bastante pequeña, es pequeña. Tiene una pared cubierta de muebles que es de donde sale el escritorio. En la otra pared está llena de estanterías con libros y toda la pared llena de posters y cuadros, y todo tipo de cosas que os podáis imaginar; cosas colgadas por el techo. Y luego, debajo de la ventana está la cama. Y en las ventanas tienen persianas de ese tipo. No tiene cortinas, tiene persianas. Y el suelo es de moqueta roja, y tengo una silla también.

Descripción 30 (Verdadera)

Pues mi hermano, no es muy alto, tiene una estatura normal, debe medir 1,70. Tiene el pelo más bien oscuro, cortado al uno, los ojos claros. Viste, bueno, le gusta vestir bien, como a mí, y está cachas, le gusta mucho hacer deporte, y le gusta mucho el arte. Se pasa el día viendo exposiciones de arte y nada más.

Descripción 32 (Verdadera)

Mi madre es un poco más bajita que yo, es morena, lleva unas gafas redonditas, va vestida así, de un modo parecido a como voy vestida yo, zapato bajo y, bueno, depende de como le dé el día. En invierno se pone boinas de esas de lana, y bueno, trabaja en la radio.

MADRID, 18 de mayo de 1992

EL PRESIDENTE,

EL SECRETARIO,

FDO.

ATAS: Blanca

FDO.

JOSE

SANTALREU

PRIMER VOCAL,

SEGUNDO VOCAL,

TERCER VOCAL,

Imperio Comen Huc

Florencia FDO Comen Huc FDO Jose Miguel FDO

EL TRIBUNAL QUE ESCRIBE POR LA PRESENTE A LA PRESENTE TESIS DOCTORAL LA CALIFICACION DE APTO Cum laude por unanimidad
MADRID, 18 de mayo de 1992

EL PRESIDENTE,

EL SECRETARIO,

FDO. ANTONIO BLANCO FDO. JOSE SANTALUCIA
PRIMER VOCAL, SEGUNDO VOCAL, TERCER VOCAL,

Florencia FDO. JOSE MIGUEL FLORES
FDO. JOSE MIGUEL FLORES